

أسرار النجاح

مبادئ النجاح البديهة

دانا جوردن

تأليف د. دانا جوردن : هذا سور الأزيكية
أكبر مكتبة ورقمية

مكتبة
الكتاب
الرقمية



مكتبة
J&B BOOKSTORE



أسرار النجاح

للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

مزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublishations@jarirbookstore.com

تليجرام مكتبة فواكه في بحر الكتب

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب. لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي لرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بحصة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لفرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٠

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2002 by Dana J. Gordon
All Rights Reserved

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2009. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means.
electronic or mechanical, including scanning, photocopying, recording
or by any information storage retrieval system.

Success Tidbits



Success Principles are Common Sense

Ordinary ideas for extra ordinary happiness

Dana Gordon

لجميعهم : هنا سر الأنيكية
أكبر مكتبة رقمية

المحتويات

- ١ سر خاص للنجاح
عندما تحتاج إلى المساعدة، اطلبها!
- ٢ سر النجاح ١
ما تقوله هو ما تحصل عليه
- ٥ سر النجاح ٢
فلسفة التقدم التدريجي البسيط
- ٧ سر النجاح ٣
"إد" وجبل "لكن"!
- ١١ سر النجاح ٤
عندما نتحد نقف، وعندما نتفرق نسقط. السلطة للشعب. المبادئ
قبل الشخصيات
- ١٥ سر النجاح ٥
قرار الوقت ومسئوليتك
- ١٧ سر النجاح ٦
هل تحب الالتزام؟
- ١٩ سر النجاح ٧
الاحتفاظ بعقلية متفتحة
- ٢١ سر النجاح ٨
لا تقلق يا عزيزي...
- ٢٣ سر النجاح ٩
دائماً قدّم الشكر



- ٢٥ سر النجاح ١٠
ثلاثة رجال حكماء
- ٢٧ سر النجاح ١١
آمن
- ٢٩ سر النجاح ١٢
التقدم التدريجي يعني تحسناً مستمراً
- ٣٣ سر النجاح ١٣
الإدارة والتحفيز
- ٣٥ سر النجاح ١٤
التواصل
- ٣٧ سر النجاح ١٥
قل ما تمنيه واعن ما تقوله
- ٣٩ سر النجاح ١٦
الاحتفاظ بلفتنا التضمنية: الجزء ٢
- ٤١ سر النجاح ١٧
احلم بتحقيق الكثير - كن مستعداً للفشل - ابدل كل ما لديك
- ٤٣ سر النجاح ١٨
الآن، توقف لبرهة!
- ٤٥ سر النجاح ١٩
أراك على القمة!
- ٤٧ سر النجاح ٢٠
كن قائداً، أو تابعاً، أو...؟
- ٤٩ سر النجاح ٢١
من أنت؟
- ٥١ سر النجاح ٢٢
الأمانة

٥٣.....	سر النجاح ٢٣
	ماذا تعرف ومن تعرف
٥٥.....	سر النجاح ٢٤
	التغيير، الفرصة، الجرد
٥٧.....	سر النجاح ٢٥
	فن السعادة
٥٩.....	سر النجاح ٢٦
	ثق بحدسك
٦١.....	سر النجاح ٢٧
	أنصت، أنصت، أنصت
٦٣.....	سر النجاح ٢٨
	العمل مع الآخرين
٦٥.....	سر النجاح ٢٩
	الهوية
٦٧.....	سر النجاح ٣٠
	مرحباً، أنا توم وأنا "مدمن عمل"
٦٩.....	سر النجاح ٣١
	القضاء على التبعية في الإدارة
٧١.....	سر النجاح ٣٢
	المبادئ
٧٣.....	سر النجاح ٣٣
	المبادئ: الجزء الثاني
٧٥.....	سر النجاح ٣٤
	المبادئ: الجزء الثالث
٧٧.....	سر النجاح ٣٥
	المبادئ: الجزء الرابع

٧٩.....	سر النجاح ٣٦
	المبادئ: الجزء الخامس
٨١.....	سر النجاح ٣٧
	المبادئ: الجزء السادس
٨٣.....	سر النجاح ٣٨
	الساخرون وعلم التحكم
٨٥.....	سر النجاح ٣٩
	خطة أربعين- أربعين: أفضل وأقصى استفادة من وقتك
٨٧.....	سر النجاح ٤٠
	الدعاء
٨٩.....	سر النجاح ٤١
	التأمل: الإصغاء باهتمام
٩١.....	سر النجاح ٤٢
	الحقيقة والمفاوضات
٩٣.....	سر النجاح ٤٣
	اربط حزام الأمان
٩٥.....	سر النجاح ٤٤
	الرغبة في بذل مجهود إضافي
٩٧.....	سر النجاح ٤٥
	عش حياتك أنت
٩٩.....	سر النجاح ٤٦
	لا تخف
١٠١.....	سر النجاح ٤٧
	قطار الملامى
١٠٣.....	سر النجاح ٤٨
	الضفدع والحرباء

١٠٥	سر النجاح ٤٩
	الصعود من القاع
١٠٧	سر النجاح ٥٠
	تنفس
١٠٩	سر النجاح ٥١
	اسأل واختبر
١١١	سر النجاح ٥٢
	إذا ماذا يجعلك مرجعاً؟
١١٣	سر النجاح ٥٣
	العطاء: كن في خدمة الآخرين
١١٥	سر النجاح ٥٤
	التأكيد
١١٧	سر النجاح ٥٥
	التأكيد: الجزء الثاني
١١٩	سر النجاح ٥٦
	اكسر روتينك - تخلص من الرتابة
١٢١	سر النجاح ٥٧
	العمل الجماعي/ الاحترافية
١٢٣	سر النجاح ٥٨
	الاتفاقيات والمقود
١٢٥	سر النجاح ٥٩
	الأهداف
١٢٧	سر النجاح ٦٠
	قصة تغير الشحاذ
١٢٩	سر النجاح ٦١
	شراء المزرعة

١٣١	سر النجاح ٦٢
	عندما يصبح الإيجابي سلبياً
١٣٣	سر النجاح ٦٣
	لا يفوت الوقت أبداً على النجاح
١٣٥	سر النجاح ٦٤
	المنكبات
١٣٧	سر النجاح ٦٥
	رجل المبيعات
١٤١	سر النجاح ٦٦
	أفكار - أفكار - أفكار
١٤٣	سر النجاح ٦٧
	اجعل لك نظاماً
١٤٥	سر النجاح ٦٨
	خدمة العملاء والمزيد من خدمة العملاء
١٤٧	سر النجاح الأخير
	العودة للأساسيات

شكر وتقدير

إلى زوجتي وصديقتي العزيزة، ساندي، التي تُقوِّمني عندما تحيد تصرفاتي الشخصية عما أنصح الناس به: شكراً لكِ لكونك شريكة حياتي التي علمتني الكثير بقوتها الهادئة، وحبها غير المشروط، ونقاها.

إلى ابني جاريد وستيف:

إذا كنت فخوراً بشيء ما في حياتي، فهو أنت يا "جاريد". فأنت تمثل أسمى معاني الحب في حياتي. قد لا يكون هذا صواباً، ولكنني أتفاخر بك. وعندما أتطلع إلى مستقبلك، أعلم أنني على صواب. أحبك يا جاريد. شكراً لوقوفك إلى جانبي في وقت حاجتي إليك. تعرف على الخير بداخلك وعانقه!

أما أنت يا ستيف فتتمتع بكل ما لدى والدتك من قوة هادئة بل وأكثر. أعتذر عن قرص أذنك في طفولتك، فلم أكن قد نضجت بالصورة الكافية بعد. رجائي أن تجد لنفسك الوقت كي تتمهل وتشم الورد، وثق بالله، وعش حياتك. فمهما كان ما تدركه وما تؤمن به، يمكنك تحقيقه.

إلى مجموعة تسويق فيكتور فالي:

أشكركم لطلبكم مني أن أزودكم برسالة أسبوعية عن التسويق ونجاحه. لقد أمددتموني بساحة كبيرة للازدهار وسمحتم لي بالمضي قدماً بمهنتي الحقيقية بتركيز أكثر من أي وقت سابق في حياتي. في الحقيقة، لقد ساعدتموني جميعكم في اكتشاف ما يتوجب علي القيام به ومن سأصبح في تلك الحياة. مازال أمامي الكثير كي أنتهي، ولكنكم ساعدتموني في العثور على الطريق الصحيح.

فبدون دعوتكم لمراسلة المجموعة أسبوعياً لما سنحت لي الفرصة في بدء تجميع المقالات التي أصبحت تحمل عنوان "أسرار النجاح". لقد أخذت دعوة رئيسنا السابق، جورج كروبييل، كال التزام جدي، وفي غضون أسابيع قليلة بات الأمر واضحاً بالنسبة لي بأنني إذا ما استمررت على تلك الطريقة فإنني سأحصل في النهاية على كتاب من

تأليفي. كتاب لم يتم تأليفه في غضون أيام ولا أسابيع ولا أشهر، بل على مدار عام أو نحو ذلك.

لقد قمت بتدوين الكلمات التي جالت بذهني، متيقناً بأن كل ما يعتقد الناس بأنهم قاموا بابتكاره هو في حقيقة الأمر نتاج تراكمي لكل ما قاموا بتعلمه واستيعابه خلال حياتهم، مضافاً إلى قوة أعلى توجهه أو عقلية أوسع تمثل مصدراً لكل الأشياء.

وهناك جَميل آخر يجب أن أُعبر عنه لمجموعة تسويق فيكتور هالي. فلولا الملاحظات الإيجابية للعديد من الأشخاص وتشجيعهم إياي، لما استيقظت من نومي مبكراً ولما سهرت حتى أوقات متأخرة من الليل أتابع كتابتي. شكراً لك يا بوب ويا توني ويا ديف ويا ماري وأيضاً يا نيل، وذلك على سبيل المثال وليس الحصر.

إنه أمر مشجع ويحقق الإحساس بالرضا بالنسبة لي عندما يقول لي أحدهم: "لقد كان ذلك جيداً" أو "هل يمكنني الحصول على نسخة من ذلك الكتاب؟". أشكركم لإعطائكم إياي تلك الدفَعات الرقيقة والدعم القوي لثقتي بنفسي على طول الطريق.

قطعاً أصبحت العبارة معتادة ومستهلكة، ولكنكم -جميعكم وكل شخص منكم على حدة- كنتم بالفعل "الرياح التي حملت جناحي" خلال تلك المهمة.

أشكركم جميعاً لكونكم أصدقائي وشركائي التجاريين ومعلمي.

سر خاص للنجاح



عندما تحتاج إلى المساعدة، اطلبها!

عليك أن تدرك حقيقة أننا جميعاً مليئون بالقدرات الكامنة ويمكننا أن نفعل الكثير من أجل تحسين أنفسنا. إنني أؤمن أن قدراتنا الكامنة "رائعة"، ولكننا نعلم جميعاً أن حياتنا لم تصل إلى نفس المستوى من الروعة. وعادة ما تساعدنا كتب تحسين الذات والأشرطة والندوات في أن ننمو لنحقق أقصى وأفضل قدراتنا.

وعلى الرغم من ذلك، فهناك بعض الأوقات التي نحتاج فيها إلى مساعدة مباشرة من الآخرين، وذلك عندما نشعر بالإحباط أو القلق أو حتى عندما نقبل على اتخاذ قرار صعب. فعندما نشعر وكأنك اصطدمت بحائط وليس بمقدورك التصرف أو تعتقد أنه لم يعد هناك أمل، فذلك هو الوقت الذي يتحتم عليك طلب المساعدة فيه.

تجعل ضغوطنا الاجتماعية الكثير من الناس يشعرون وكأنه ينبغي عليهم أن يكونوا قادرين على التعامل مع ذلك النوع من التحديات بدون مساعدة، ولكن رجاءً تفكروا بالأمر. إذا كان بضرسك تسوس، فلن تحاول أن تقوم بثقبه وحشوه بنفسك. وإذا أصبت بعدوى أو تعرضت ساقك أو يدك للكسر، فإنك ستذهب إلى الطبيب.

لذلك، لا يجب أن تسمح للإجهاد العقلي أو للفضب النفسي أن يتماذى أكثر مما تسمح للجرح أن يتلوث. فكما تفعل عندما تحاول العناية بالجرح ثم تجده لا يتحسن، فإنك تذهب لاستشارة الطبيب.

وكذلك ينطبق الأمر عندما تراودك تلك المشاعر أو الأفكار التي لا تفارقك وتجعلك تشعر بأن الحياة لم تعد لها لذة أو بأنك لم تعد ذلك الشخص الطيب. أنا أعلم، وكذلك

يعلم الآخرون، أنك شخص طيب، كما أنك تحدث نفسك به أيضاً ولكن لا جدوى من ذلك. فإنك لا تصدق ذلك الأمر.

إذا كان هذا الأمر يحدث لك، فذلك هو الوقت المناسب كي تطلب المساعدة. رجاءً قم بزيارة استشاري أو طبيب أو أحد متخصصي الصحة النفسية. هنالك العديد من الحالات التي تبدو وكأنها حالات عقلية، ولكنها في واقع الأمر مجرد اضطرابات جسدية في الجسم البشري. وفي ذلك الموقف، لن يتمكن أي شخص من معالجتك سوى المتخصصين، فهم الوحيدون القادرون على مساعدتك.

ليس هناك ضعف في طلبك للمساعدة؛ بل إنها من دلائل قوتك ورجاحة عقلك أن تعرف متى تحتاج فيه إلى مساعدة الآخرين. فليس هناك أحد (رجل أو امرأة) يمكنه الاستغناء عن الناس.

فإذا كنت أنت أو أي شخص ممن تحبهم يواجه ذلك الموقف في حياته رجاءً ذكره بأننا جميعاً نحتاج إلى المساعدة بعض الأحيان. وساعده كذلك في الحصول على المساعدة.

ليس هناك مشكلة في طلبنا للمساعدة، بفض النظر عن ماهية مشاكلنا.

فإن الله يحبنا جميعاً، وقد منحنا الموارد اللازمة كي نحيا حياة مشبعة في سعادة وتوازن. من مصدر كل الأشياء تأتي المعرفة بعالمنا. عندما لا يمكنك إنجاز الأمر بمفردك رجاءً اطلب المساعدة.

إلى أولئك الذين يعانون، أو عانوا، أو يُحتمل أنهم قد عانوا من الإحباط أو القلق أو تلك المشاكل الصحية التي تحمل مسمى "عقلية" رجاءً لا تدعوا أي "مسمى" ولا تدعوا الخوف مما قد يظن أنه البعض عنكم يمنعكم من طلب المساعدة. فلدينا جميعاً الحق في البحث عن "الحياة والحرية والسعادة". بارككم الله.

سر النجاح ١



ما تقوله هو ما تحصل عليه

كثيراً من الأحيان نسمع مقولة "ما تراه هو ما تحصل عليه". ويرمز لذلك في مصطلحات الكمبيوتر بكلمة WSYIWYG. وهي الحروف الأولى للكلمات What You See Is What You Get. واليوم سنتناول فكرة "ما تقوله هو ما تحصل عليه".

وفي الحقيقة، تدور الفكرة حول الحديث الإيجابي في مقابل الحديث السلبي. ولا شك أنك سمعت من قبل عبارات مأثورة مثل: "ما يقوله الإنسان يعني أنه مسئول عنه. وما يقر به يتحمل مسؤوليته"، وأيضاً "ما يمتدده المرء بداخله هو حقيقة ما سيصبح عليه...".

وهكذا فكل ما نتحدث عنه يبدو وكأنه يصبح الحقيقة من حولنا. على سبيل المثال، في المرة المقبلة التي يقود بها شخص ما سيارته أمامك وينعطف فجأة بصورة غير متوقعة أو يعترض شخص ما طريقك جرب أن تقول عبارة "واو! لقد كان ذلك أمراً مذهلاً" بدلاً من أن تقول "أيها الغبي الـ...". (بالطبع لن أذكر السباب هنا). فعند قيامك بتلك التجربة، ستلاحظ كيف يتغير شعورك بعدها. فعندما نعبر عن غضبنا يتولد لدينا بعض المشاعر السلبية. ولكننا عندما نعبر عن دهشتنا فإننا سنشعر بإحساس مختلف.

هل عشت يوماً ما مع أناس دائمي التذمر؟ هل لاحظت كم تبدو حياتهم بأسرها محبطة للغاية؟ هل يمكن أن يكون السبب وراء ذلك هو حديثهم الدائم حول هذا الأمر؟ حسناً، في أقل الأحوال، أنا متأكد من أن الجميع سيوافقونني الرأي بأن طريقة حديثنا

يمكن أن يكون لها تأثير بالغ على توجهاتنا حتى إذا كنا لا نؤمن بأننا سنترجم كل ما نتحدث عنه إلى أمر واقعي.

إذن ما بعض الطرق التي يمكننا أن نغير بها حديثنا؟ حسناً، يمكن أن نستخدم لفظ "تحدي" بدلاً من "مشكلة"؛ أو "مثير للاهتمام" و"مثير للدهشة" بدلاً من "مثير للحنق".

فعندما يسألك شخص ما عن حالك وأنت تعاني من ارتشاح بالأنف ومن العطس، فبإمكانك أن تجيبه قائلاً: "إنني أعاني من نزلة برد" أو بإمكانك أن تجيب: "لا بد أنها الحساسية قد هاجمتني من جديد".

نحن جميعاً نعرف العبارة التي يستخدمها طبيب الأسنان: "حسناً، ستشعر بوخزة بسيطة". فقد وعى أطباء الأسنان الجيدون هذا الدرس، فقطعاً أن هذه العبارة لها مردود أفضل من عبارة: "حسناً، استعد فأنا سأؤخذك الآن!". لذا فإن فكرة الشخص المتفائل الذي ينظر إلى النصف الممتلئ من الكوب والشخص المتشائم الذي ينظر إلى النصف الفارغ لها دور أكبر مما نعتقد. إن ما تقوله كل يوم هو ما يصنع عالمك من حولك.

عندما يشكو أحد أصدقائي قائلاً: "ربما لقد كان ذلك الشهر مملاً بالنسبة لي"، أو عندما يقول أي عبارة سلبية أخرى، فإنني أوجه له السؤال التالي: "هل هذا ما تريده؟". جرب هذا الاختبار. عندما تبدأ بالتذمر أو بالتلفظ بتلك العبارات السلبية، اسأل نفسك هذا السؤال طوال اليوم (هل هذا ما أريده؟). ضع هذا السؤال في ذهنك واصبِ لكل ما يقوله الناس طوال اليوم. سيكون لهذه التجربة أثر تنويري عليك.

سر النجاح ٢



فلسفة التقدم التدريجي البسيط

نبدأ بمقتطف من قصة وردت في كتاب The Way of the Peaceful Warrior، وقد حصلت عليها من مقال نقدي في برنامج تدريب شهري كنت أحد المشاركين به:

كان المحارب الصغير يتم تدريبه أثناء طفولته على القفز بالطريقة التالية. كانوا يعطونه بذرة قمح لفرسها. وعندما يبدأ ساق النبات في النمو كان المحارب الصغير يقفز فوق الساق الصغيرة مراراً وتكراراً. وبالطبع، مع مشرق كل يوم، كان النبات يزداد نمواً وطولاً، وكان الطفل يظل يقفز فوقه. وسرعان ما يصبح النبات أعلى من مستوى رأس الطفل ولكن ذلك لم يوقفه. وأخيراً، إذا لم يتمكن الطفل في النهاية من القفز فوق النبات، يتم إعطاؤه بذرة أخرى ويعيد الكرة من جديد. وفي نهاية الأمر، لا يتبقى هنالك نبتة لا يستطيع محارب النينجا الصغير القفز من فوقها.

أحد العوائق التي نميل إلى وضعها أمام أنفسنا كبشر متأثرين بالتلفزيون وبأصدقائنا وأقاربنا أصحاب النوايا الحسنة ولكن سلبيين هو أننا ننظر إلى التغيير الذي نريده بأكمله ونحاول القيام به دفعة واحدة، غير مدركين أنه لا يمكن لشخص ما أن يتغير بصورة سحرية فوراً. فإذا أردنا أن ننقص وزننا، فإننا نشعر بالضيق إذا لم نفقد عشرة أرطال في أسبوع واحد. هل لاحظت أن كل برامج فقدان الوزن دائماً تقول شيئاً مثل: "افقد ٧-١٠ أرطال في أسبوع واحد؟" وعندما نهم بقراءة كتاب ما، فإننا في الغالب نتركه لأنه يحتوي على ٢٠٠ صفحة. ولكن ماذا لو قرأت ١٠ صفحات في اليوم؟ سينتهي الكتاب في شهر واحد. إنها ليست بالمدة الطويلة. أليس كذلك؟

لذا علينا أن نتذكر أننا إذا ما فعلنا شيئاً، أي شئ، فإن مجرد تحسيننا من يوم إلى آخر معناه أننا نسير في الاتجاه الصحيح. دعنا نوضح الأمر. افترض أنك تتحسن بنسبة ٢٥، ٠٪ يومياً، فماذا سيعني ذلك؟ حسناً، ٢٥، ٠ في ٣٦٥ يساوي ٩١، ٢٥٪، وبهذا يكون ناتج التحسين التراكمي السنوي لنسبة ٢٥، ٠٪ يومياً هو ٩١٪ ... ولكن مهلاً... دعنا نطرح أوقات العطلة الأسبوعية ونقصيها أمام التلفزيون، ستظل تتمتع بنسبة تحسن تصل إلى ٦٥٪ في العام. وهكذا فعلى مدار العامين في هذا المثال ستكون نسبة التحسن ١٣٠٪.

تذكر أننا عندما نعمل لتحقيق هدف ما، فإننا نسير في الاتجاه الصحيح. كيف يمكنك أن تتناول فيلاً برمته؟ نعم هذا صحيح... ستتناوله قسمة تلو الأخرى. لقد ذكرت أولئك الأصدقاء والأقارب السلبيين. أعلم أن كثيراً من الناس سيقولون: "حسناً إن أصدقائي وأقاربي ليسوا بالأشخاص السلبيين على الإطلاق". ولكن إليك هذا المثال البسيط.

لقد مررت شخصياً بالعديد من السنوات التي لم أقم خلالها بممارسة أي نظام للرياضة على الإطلاق. والآن وضعت لنفسني خطة شهرية بالتمرين لمدة ١٥ يوماً بالشهر. وما كنت أطمح إليه هو التدريب لمدة ٢٠ دقيقة في كل مرة، ولكنني إذا ما كنت أعاني من ضيق الوقت فإنني كنت أخفضها إلى ١٠ دقائق. لقد قرأت الكثير من المعلومات عن التمرين البدني على مدار سنوات وكل هذه المعلومات تقيد بأن ممارسة بعض من التمرين أفضل من لا شيء. أتدري ماذا قاله لي بعض الناس؟ قال لي صديقي المخلص والعزيز روتاريان: "حسناً يجب أن تلتزم بـ ٢٠ دقيقة في كل مرة وإلا لن يجدي التدريب نفعا"، وقال لي أحد الموظفين وصديقي بالعمل: "أوه، ١٠-٢٠ دقيقة فقط لا تكفي". وهكذا فإنني لو أخذت بنصيحة هؤلاء الأصدقاء حسني النية لما تمرنت إلا عندما تتاح لي ٢٠ دقيقة أو أكثر كل مرة. ولك أن تخمن كم مرة كنت سأندرب فيها؟

بيت القصيد هو أن تبذل مجهوداً يومياً لتحسين نفسك يومياً في خطوات بسيطة! يمكنك أن تطلق على ذلك الأسلوب اسم "التقدم التدريجي البسيط" أو "تأثير التوسع التدريجي". تخيل أهدافك فيلاً ضخماً تلتهمه قسمة وراء أخرى. وضع خطوة أمام الأخرى وتابع المضي قدماً!!!

سر النجاح ٣



"إد" وجبل "لكن"!

كنت ألتقي ليلة أمس بمجموعة من الأصدقاء وشركاء العمل، وخلال مناقشاتنا ذكر أحد الرفاق أن بحودته حوالي ثلاثين كتاباً بمكتبة منزله قام بشرائها ولكنه لم يقرأها قط. وعندما أخبرته عن طريقتي في ممارسة القراءة عشر دقائق يومياً أو عشر صفحات، أدرك أنه لو كان قد اتبع تلك الطريقة لكان قد انتهى من قراءة كل الكتب التي اشتراها بدون أي معاناة.

وأثناء تفكيري بما قد أكتبه في السر الحالي من أسرار النجاح، أردت أن أنقل رسالة الالتزام والمثابرة. فكثير من الناس يقولون إنهم سيقروون كتاباً، أو يحضرون ندوة، أو يسجلون في دورة دراسية، ومع ذلك لا يحولون القول إلى فعل مطلقاً. دعوني أذكر لكم مثلاً لأحد الشبان الذين مروا بتحدٍ من هذا النوع. هذا الشاب اسمه "إد".

لقد التقيت "إد" منذ ثلاثة أعوام في شمال كاليفورنيا قرب سفح قمة جبلية مغمورة من جبال "سييرا" تُسمى "جبل لكن". كان "إد" في مدينة "القرار" الحدودية جالساً بمقهى "الالتزام" يتناول إفطاره عندما التقينا.

هل سبق أن جلست على طاولة وتجاذبت أطراف الحديث مع شخص لا تعرفه؟ حسناً، هذا هو ما حدث معي. وبعد حديثنا لبرهة عن الطقس، ذكر "إد" رغبته في تسلق جبل "لكن" لمرات عديدة من قبل قائلاً: "لطالما رغبت أن آتي إلى هنا لسنوات عديدة، ولكنني كنت أعمل بمهنتين ولم يكن لدي الوقت. لقد كان حلمي أن أتسلق جبل 'لكن' ولكنني كنت مشغولاً جداً".

أجبتة قائلاً: "أنا أعرف ما تقصده، فقد وصلت إلى هنا لتوي ولكني لم أغادر المنزل في الوقت المحدد بسبب بعض المشاكل في عملي". فتبسم قائلاً: "نعم، لقد انتهيت العام الماضي من دراستي الجامعية بجامعة 'خبرات الحياة' ولكن لم تسنح لي الفرصة أن أستكمل الدراسة، لأنه فاتني أن أسجل نفسي في الاختبار النهائي للفصل الوحيد. لقد نجحت، لكن لم يتم إبلاغ الإدارة في الوقت المناسب".

أجبتة: "يا إلهي، إن هذا لأمر سيئ. ولكنني أعتقد أن هذه هي الحياة. حسناً أنت على وشك الاستعداد لأن تترك مدينة 'القرار' وتتجه إلى أعلى الجبل؟"، فقال لي: "أنا ذاهب بالتأكيد". وفي أثناء حديثه، بدأ جهاز التجوال وهاتفه المحمول في الرنين بصورة مستمرة. تذمر "إد" وهو يتحدث على الهاتف ثم ضغط زر إنهاء المكالمات وقال: "لا يمكن! لقد كنت أنوي تسلق جبل لكن اليوم، ولكنني تلقيت أخباراً لتوي تقول بأن قطتي 'نحيب' تعاني من حالة كرات الشعر ولا بد أن أعود أدراجي من مدينة 'القرار' إلى سان دييجو على الفور".

سألته حينها قائلاً: "ماذا تقول؟ أعني أنك ستترك مقهى الالتزام وتقطع كل تلك المسافة عائداً إلى سان دييجو فقط لأن قطتك تعاني من كرات الشعر؟". قال إد: "نعم هذا صحيح، فأنا أحب قطتي جداً".

فأجبتة قائلاً: "يا للمعجب! أنا أيضاً أحب قطتي ومع ذلك فقد تعلمت منذ زمن بعيد أن القطط ستتناول القليل من العشب وتعتمد على أنفسها في حل تلك المشكلة". صرخ إد قائلاً: "لا يمكن! يمكن أن ينجح هذا الأمر، ولكن أنا لست متأكداً من ذلك. أعتقد أنني سأضطر إلى المجيء إلى جبل 'لكن' مرة أخرى في العام المقبل".

وقبل مغادرته أخذت رقم هاتفه وعنوانه. وبعد ذلك غادرت لمقابلة المرشد المحلي الخاص بي واسمه "المتابرة اليومية" وقمت بتسليق قمة جبل "لكن". لقد غزوت جبل "لكن" في ذلك اليوم.

ولكن... حافظت على اتصالي بـ "إد" وحتى هذه اللحظة كان إد قد مر بالعديد من الانتكاسات. فقد توجه في العام التالي إلى مدينة "القرار" ولكن تعطلت سيارته على مقربة من مدينة "الجسر المحترق" ولم ينجح في الوصول. وفي العام الماضي كاد

أن يصل بالفعل ولكن زوجته كانت قد اتصلت به لتخبره أن قطتهم "نحيب" كانت على وشك الولادة فتوجه عائداً إلى البيت مرة أخرى.

أرجو أن يكون المغزى من هذه القصة واضحاً إذا لم تكن قد اتخذت القرار والتزمت بتنفيذه، فأي عذر سيكون مقبولاً. قم بغزو جبل لكن، وقم بهذا الآن!

سر النجاح ٤



**عندما نتحد نقف، وعندما نتفرق نسقط.
السلطة للشعب. المبادئ قبل الشخصيات**

لا بد أن يكون لنا بعض المبادئ التي نلتزم بها عند إدارة أعمالنا وشئون حياتنا. وهذه المبادئ موجودة لدينا، سواء شعرنا بها أم لم نشعر.

وعلى الرغم من ذلك، فعدم وعينا بهذه المبادئ أمر محزن. وعادة ما تكون نوعية المبادئ التي توجد لدى الناس ولا يشعرون بها هي أشياء مثل: الطمع وعدم الأمانة والحسد والخوف والاعتقاد المقيّد بأن ما يستطيع الإنسان فعله محدود للغاية.

وأولئك الذين يحيون حياتهم ويديرون أعمالهم اعتماداً على مثل تلك المبادئ مقدر لهم أن يعيشوا حياة محبّطة وملبّنة بالمشاكل. ومن المحزن أيضاً أنهم لا يدركون ما يفعلونه عادةً، وعندما يواجههم أحد بما يفعلونه، حتى ولو بالطف وأرق طريقة، فإنهم يقررون القيام برحلة في نهر "الإنكار" الشهير.

لذا فلا بد أن ندرك أنه إذا لم تكن لدينا مبادئ ندافع عنها ونتمسك بها، فإننا على الأرجح سنسقط.

اتخذ قراراً واعياً في حياتك عن المبادئ التي تتمسك بها. هل تتماشى أهدافك مع معتقداتك؟ هل تتحقق دوماً من مقاييسك وتقيس أفعالك اليومية بناءً عليها؟ أم أنك دائماً ما تقارن نفسك بشخص آخر؟

إن مقارنة نفسك بالآخرين هي طريقة جيدة لتثبيط همّتك. إن كل إنسان مسئول عن رحلته عبر الحياة، ولا بد أن نقيس نتائجنا مقارنة بأهدافنا نحن. على سبيل المثال،

أنا أحب أن ألعب الجولف، ولكن أولئك الأشخاص الذين يجيدون اللعب يقولون إنني "أعزق الأرض" ولا ألعب الجولف. ولا بأس بهذا، لأنني من وجهة نظري أحسن في اللعبة. فعندما تتمكن من وضع الكرة في الحفرة في ١٠٠ ضربة، فإن هذا سيعد نتيجة رائعة إذا كانت نتائجك السابقة تزيد عن ١٢٠ ضربة. أنا أحسن مقارنة بتاريخي السابق وليس مقارنة بهم.

من أفضل العبارات لدي هي تلك العبارة التي ذكرتها سالفاً "المبادئ تسبق الشخصيات". ويعد هذا مفهوماً عميقاً لدي ومع ذلك لن يكون له مغزى إلا إذا تدبرناه.

دعنا نضرب بعض الأمثلة.

مندوب المبيعات الذي يعمل لديك بائع عظيم. والعمل معه شيء ممتع، والجميع يحبونه. فقد أحرز في الثلاثة أشهر التي عمل فيها معك نسبة مبيعات تضاهي تلك التي أنجزها المندوب الذي سبقه في سنة كاملة. ولكنك للأسف تكتشف أنه يعطي لعملائك ضمان مدى الحياة على الرغم من أن منتجك ما هو إلا أقلام الرصاص. والأسوأ من ذلك، عندما تسأله: "كيف يمكنك أن تضمن أقلام الرصاص مدى الحياة؟" فيجيبك بضحكة خافتة: "حسناً إنني أعني حياة القلم الرصاص. ها ها ها". وبذلك ترتفع نسبة مبيعاتك ولكنها مبنية على كذبة. وهكذا يكون خيارك هو "خسارة" مندوب مبيعات جيد أو... هل يعد هذا خياراً حتى؟

وماذا عن مدير الإنتاج الذي أحدث زيادة في الإنتاج بنسبة ٣٠٪ أكثر من كل السجلات السابقة. إنه حسن المظهر ويتمتع بشخصية مرحة. وهو منضبط في مواعيده. ويقوم بعمل إضافي كل يوم ولا يضيفه إلى بطاقة الحضور والانصراف. ولكن (وأنتم تعلمون أنني أكره تلك الكلمة) تكتشف أنه في كل مرة يطلب منه أحد العاملين في إدارته وقتاً للراحة فإنه يجيبه: "موافق، ولكنني أحتاج إلى خمسة دولارات للغداء، وهي ليست على سبيل القرض".

حسناً، ربما هذه أمثلة متطرفة ولكننا يجب أن نتذكر أن الخيارات التي نتخذها اليوم تؤثر على حياتنا للأبد. فهل ستضع المبادئ قبل الأشخاص؟ عندما تكون على حق، فهل ستمسك بقرارك؟ وعندما تكون مخطئاً، فهل تعترف بذلك؟ فإذا لم تكن قد اتخذت قراراً واعياً بالعيش وفقاً لمجموعة من المبادئ بعد، فلربما

حان الوقت لأن تفعل ذلك. قم بعمل البحث. احصل على العديد من الآراء واستمع إلى العديد من الأفكار ومن ثم اسأل نفسك إن كانت تلك الأفكار تبدو لك منطقية وصحيحة. هل "تشعر" بصحتها كذلك. نحن جميعاً نملك تلك الأداة التي نسميها "الضمير". ويجب علينا أن نتيح لها الفرصة لكي تقوم بعملها.

هل تبهر في نهر "الإنكار"؟ أوقف قاربك على الشاطئ، وادخل أرض المبادئ.

سر النجاح ٥



قرار الوقت ومسئوليتك

الكثير من الناس، ومن بينهم أنا وأنت، يقولون هذه الجملة الكاذبة عندما يُسألون إن كانوا سيفعلون شيئاً ما أم لا. إنها واحدة من أكثر الكذبات شيوعاً على مستوى العالم، ورغم هذا فعندما يقول أحدهم هذه الجملة فإنه في العادة يقولها بأقصى درجات الصراحة والصدق. فالكاذب يصدق كذبه، وهذا ما يجعلها مخادعة.

ما هذه الكذبة الشائعة؟ "ليس لدي وقت".

إنها كذبة بسيطة تتكون من ثلاث كلمات. تُقال تلك الجملة مراراً وتكراراً دون الإفصاح عن الحقيقة التي تختبئ من ورائها. ولكن قبل أن نصل إلى هذه الحقيقة، دعنا أولاً نستكشف مفهوم قيمة الوقت لدى شخص ما مقارنة بقيمته عند شخص آخر. هل يتوفر لدى رجل غني وقت أكثر مما يتوفر لدى رجل فقير؟ هل يكون لدى الطبيب وقت أقل من وقت ميكانيكي السيارات؟ البعض قد يجيب بنعم. ولكن كما سنرى فإن هذا ليس صحيحاً.

إنه قاسم مشترك لدى كل الناس. فكل شخص لديه ٢٤ ساعة في اليوم بغض النظر عن شخصيته أو عن مهنته. وبذلك يكون لديه ١٦٨ ساعة في الأسبوع. دعنا نبسط الأمر أكثر حتى يتسنى لنا تقدير الوقت المناسب المتوفر لدينا. دعنا نتحدث أولاً عن بعض الأشياء الأساسية المسلم بها. فنحن نحتاج إلى قسط من النوم، وليكن ٧ ساعات كل ليلة، بمجموع ٤٩ ساعة في الأسبوع. يتبقى لدينا الآن ١١٩ ساعة للعمل أو التسلية خلالها. ومن المؤكد أن العمل هو الأولوية الثانية بعد النوم. حسناً، لنقل إننا جميعنا مدمنون للعمل وبالتالي لنفترض أننا نعمل بمجموع ٦٥ ساعة في الأسبوع. يتبقى

لدينا الآن ٥٤ ساعة. ما مقدار الوقت الذي تقضيه في الحمام؟ لا نريد أي تفاصيل في هذه النقطة من فضلكم، ولكن دعونا نقدر هذا الوقت بمعدل ساعتين في اليوم للرجال والنساء في المتوسط لقضاء كافة الاحتياجات في هذه الغرفة، وهذا يعني ١٤ ساعة أسبوعياً، وبالتالي يكون المتبقي ٤٠ ساعة. هل نكون غير مباشرين إذا ما قدرنا وقت تناول الطعام بساعة واحدة يومياً في عالم الطعام السريع الجاهز الذي نعيش به؟ وبهذا يكون مجموع وقت تناول الطعام ٧ ساعات أسبوعياً ويتبقى لدينا ٣٣ ساعة.

فماذا عسانا نفعل في هذه الساعات الـ ٣٣؟ أتمنى أن تستغلها في صالحك وصالح عائلتك، وأتمنى عندما يسألك شخص إن كنت تتوي فعل شيء ما أن تتذكر هذا المثال البسيط.

الحقيقة هي أننا جميعاً نملك نفس مقدار الوقت، وطريقة تقسيمنا لذلك الوقت هي التي تصنع الفرق. لا بد أن نتحمل مسئولية حياتنا. يجب أن تختار الأنشطة والخدمات الاجتماعية والوظائف والواجبات الأسرية التي ستشارك بها وتقضي وقتك فيها.

الإجابة لا يمكن أن تكون "ليس لدي وقت"، وذلك لأن السؤال ليس "هل لديك وقت؟". السؤال الحقيقي هو هل تود أن تفعل الشيء أم لا. إن اختياراتنا في الحياة هي التي تحدد كيفية استهلاكنا للوقت. إذن كيف نقرر ما نفعله وما لا نفعله؟ حسناً، هذا الخيار متروك لكم يا أصدقائي. فلا يستطيع أحد أن يخبركم ما هو الشيء الأفضل لكم. فلا بد للمرء أن يتخذ القرارات وأن يتحمل المسئولية عنها. استخدم تقويماً من نوع ما إذا أردت أن تتجزز المزيد من المهام. خصص أجزاء من وقتك لعائلتك ولنفسك، والتزم بها.

وفي المرة القادمة التي يُطلب منك فيها المشاركة في أي شيء جديد، أو أن تخدم مجموعة من الأشخاص، أو أن تذهب للعب الجولف، أو للتسوق، أعط من سألك الإجابة الحقيقية ولا تجعل الوقت عذراً لك.

اجعل إجابتك، "حسناً يسعدني حقاً الذهاب معك والمشاركة في..." أو "شكراً لدعوتك ولكنني سأقضي عطلة نهاية الأسبوع مع عائلتي" أو "لدي الكثير من الارتباطات التي تشغل كل وقتي بالفعل". اختر نشاطاتك التي تود القيام بها وتحمل مسئولية اختياراتك. وهذا هو كل الوقت الذي سأقضيه في مناقشة هذا الموضوع!

سر النجاح ٦



هل تحب الالتزام؟

الالتزام يعني أن تفعل الشيء الذي وعدت أن تفعله، حتى بعد انقضاء وقت طويل على الحالة العاطفية التي كنت فيها عندما قلت إنك ستفعله. في كثير من الأحيان، يُطلب منا القيام بشيء ما أو البدء في مشروع جديد فنهب في حماس قائلين: "نعم، لنقم بذلك". عندها نكون متحمسين بالفعل لذلك الشيء ونبتنا لفعله حقيقية وصادقة، ويشتمل حماسنا تجاه تلك الفكرة أو الفرصة الجديدة.

وبينما نمضي قدماً في طريقنا السعيد عبر الحياة، تصادفنا بعض التحديات وتعرض طريقنا. كأن ننشغل بعض الشيء في عملنا، أو أن يواجه أحد أبنائنا بعض المشاكل في المدرسة، أو أن يمرض أحد أفراد أسرتنا. هذه هي حقائق الحياة. فإذا التزمنا بعمل شيء ما ورغبنا في أن نظل صادقين مع أنفسنا، فلا بد أن نفي بتلك المسؤولية على الرغم من تحديات الحياة. ويعني ذلك ببساطة أننا لا بد أن نلتزم بما قلناه.

على سبيل المثال، كانت كتابتي لهذا السر من أسرار النجاح نصراً شخصياً في الوفاء بالتزامي بكتابة مقال كل أسبوع. فعندما استيقظت مبكراً لكتابة هذا المقال الصغير لم أشعر بأنني أرغب في الاستيقاظ. وبعد أن استلقيت لدقيقة واحدة، وجدت كلمة "التزام" تقفز مباشرة إلى رأسي. وطرأت إلى ذهني كلمة أخرى بجانب الالتزام، ألا وهي الضمير. وبدأ ضميري يعمل مع التزامي ورغبتني بالمحافظة على كلمتي وساعداني على كتابة مقالي في ذلك اليوم.

والآن أصبح يدور بذهني حديث داخلي شدني إلى حالة اليقظة الكاملة. أنت تعرف تلك الحالة الذهنية التي تمر بها في بداية استيقاظك حيث تكون نصف نائم ثم "يبدأ كمبيوتر ذهنك في العمل" تدريجياً. لقد بدا الأمر وكأن ذراعي وهي تمتد لتوقف المنبه قد أطفأت "شاشة التوقف" في ذهني وصرت متنبهاً ومستيقظاً بالكامل بعد أقل من دقيقة واحدة من التفكير.

بالطبع، بعد ذلك طرأت إلى ذهني كلمة أخرى مرتبطة بالموضوع ذاته. كلمة تبدأ بحرف "ت". لا، ليست تلك الكلمة التي تفكر فيها. إنها كلمة "تسويق". لقد فكرت أنني إذا لم أسوّف الأمر حتى بزوغ فجر آخر يوم في الأسبوع لما اضطررت إلى الاستيقاظ مبكراً عن المعتاد لكتابته. فقد كان بإمكانني كتابته في الليلة السابقة. كانت تلك فكرة رائدة!

حسناً، لقد فات الأوان لذلك الآن. لقد أصبحت متنبهاً بالكامل ولدي التزام يجب أن أوفي به. نهضت من سريري وبدأت "طقوس" الصباح. تلك الطقوس هي ارتباطات قد أخذت على عاتقي أن أقوم بها، وهي تختلف من شخص لآخر. فطقوسي تشمل الصلاة وقليلاً من القهوة وشيئاً من القراءة. فكل صباح، أتأكد من قراءة لبعض الكتب أو المقالات الإيجابية قبل مفادرة المنزل.

لذا دعنا نرجع إلى الفكرة الرئيسية لمقالنا هذا. فالالتزام هو أن تفعل الشيء الذي قلت إنك ستفعله، بعد مرور مدة طويلة على الحالة الذهنية أو المشاعر التي قطعت على نفسك فيها هذا الالتزام. لذا أظن أن التأكيد على الفكرة الرئيسية هي طريقة فعالة لختام أحد أسرار النجاح. فشرح أحد المفاهيم قد لا يحتاج إلى الكثير من الكلمات مثل شرح مفهوم آخر!

قبل أن تقطع على نفسك عهداً، تأكد أن ما تقوله ليس كلاماً انفعالياً. ومن أنك بالفعل تنوي أن تفي بوعدك. وبمجرد أن تلتزم بشيء، عليك أن تحافظ على التزامك به، حتى إذا لم تعد "تشعر" بأنك تحبه. هذه هي المحافظة على التزاماتك، والتي تعد مفتاحاً للنجاح.

سر النجاح ٧



الاحتفاظ بعقلية متفتحة

لقد سمعت أن عقولنا تشبه مظلات الهبوط. فهي تعمل بصورة أفضل بكثير عندما تُفتح في اللحظات الحرجة. وفي حالة مظلات الهبوط، من السهل أن تعرف متى يكون الوقت الحرج. ولكن مع عقولنا لا يكون الأمر سهلاً، لأن اللحظات الحرجة يمكن أن تحدث في أي وقت. لذلك، فمهمتنا هي أن نحافظ على عقولنا متفتحة، ونحكم على الأمور بالمنطق والمشاعر، وفي بعض الأحيان بإحساسنا "الداخلي".

نعم، من المهم جداً أن تعرف هدفك في الحياة وأن يكون لديك التزامات قوية كما شرحنا من قبل. ومع ذلك، لا بد أن نوازن بين هذا وبين أن تكون لدينا القدرة على رؤية الأفكار الجديدة بذهنٍ صافٍ. والذهن الصافي هو مرادف للذهن المتفتح، كقولنا الباب مفتوح والمدخل خالٍ.

هناك قدر هائل من التغيير يجري في العالم من حولنا، ولا بد أن نكون على استعداد لاعتناق الأفكار الجديدة وبخاصة في مجال العمل، مثل الإعلان والبيع ومباشرة العمل بوجه عام على الإنترنت. إن الأفكار الجديدة تتولد بسرعة لدرجة أنه بمجرد ذكر هذه الفكرة هنا فإنها ستصبح عتيقة في المستقبل القريب.

دعنا نتخيل محادثة فورية على الإنترنت مع حفيدي المستقبلي... أمل أن يكون ذلك في المستقبل البعيد. ستسير المحادثة على هذا النحو:

الجد، وهكذا يا حفيدي، grandson@dallas.elementary.com، فقد اعتدنا أن

نعرض إعلاناتنا عبر التلفزيون والراديو والنشر (نسخ مطبوعة فقط).

الحفيد، واو يا صاح! أعني يا جدي... ألم تكن تجارتكم كلها عبر الويب؟... إن هذه المعلومة تدمر جزئيات دائرتي الكهربائية الدقيقة!
الحفيد، حسناً، ي أ أ أ (يجب أن أرحل الآن!). إلى اللقاء يا جدي.

والأمر الواقع هو أن هذا يحدث الآن بالفعل ولكن على نطاق ضيق نوعاً ما، ولكن سرعان ما سيتسع النطاق. ومع ذلك، لا يدرك هذا الأمر من لا يمتلكون عقولاً متفتحة. فهم عالقون في الشك والتوجهات المستهلكة والتهمك. وليس هذا بأمر يصعب تخيله لأننا جميعاً ندرك كيف أن وسائل الإعلام والعالم المحيط بنا يصب أنهاراً من الأمور السلبية بصورة يومية.

تبدأ العديد من الأفكار الجديدة بحالة من المعارضة العنيفة (المتاجر متعددة الأقسام، حقوق الامتياز، شبكات التسويق، التسويق عبر الإنترنت)، وبعد ذلك تصبح مقبولة ثم عند نقطة ما تصبح من المسلمات. كان أول من صاغ هذا المفهوم هو الفيلسوف والأخصائي النفسي الألماني المعروف آرثر شوينهاير.

التحدي هو أن تحيا حياة مليئة بالشغف، وفي الوقت ذاته تكون مستعداً لأن تجرب التغيير حتى عندما لا يكون الأمر مستساغاً بالنسبة لك. لقد وصل مجتمعنا اليوم إلى النقطة التي لا يعبر فيها الإنسان عن مشاعره أياً كانت هذه المشاعر. فنحن نعيش في عصر العُزلة!

إذن ماذا يمكننا أن نفعل حيال ذلك؟

تفحص مفامراتك اليوم. ألا تفضل أن تقوم بمغامرة أكثر من مجرد "يوم مختلف ولكن بنفس الأشياء القديمة"؟ انظر لترى إن كان الناس حولك ينظرون إلى العالم من خلف زجاج يكسوه الغبار. حسناً، إذا كان ذلك حالهم بالفعل، فاجعل مهمتك أن تعطيتهم منظفاً للزجاج وأن تساعدتهم على مشاهدة جميع الأشياء وليس المشاكل فحسب. نحن لا نقول بأن تعطيتهم نظارات "وردية" ولكن نظارات نظيفة. ساعدهم في سحب حبل فتح مظلة الهبوط الخاصة بقولهم واجعلها تفتح للاحتتمالات.

احتفظ بعقلك متفتحاً وامنع نفسك، والآخرين، الفرصة!

سر النجاح ٨



لا تقلق يا عزيزي...

القلق، القلق، القلق... ماذا لو تعطلت السيارة؟ ماذا لو تعرضنا للسرقة؟ هل تعتقد أن الطائرة ستتأخر؟

القلق أكبر مستنزف للطاقة في حياة البشر. وهو كذلك شيء ينفرد به البشر. هل سبق وأن رأيت كلباً أو قطة تشعر بالقلق؟ لا يفعل ذلك أي مخلوق في الكون سوى الإنسان.

والقلق يعني أن لديك نقصاً في الإيمان. وذلك لأنك لو كنت مؤمناً، بحسبما يقول القاموس في تعريف كلمة "الإيمان"، فستصدق بدون أدلة. وعندما تقلق تشعر بانعدام راحة البال، أو تشغل بالك بشدة بشيء (لم يحدث بعد).

هل سمعت بالقول المأثور: "لا تهتم بالغد، فالغد سيهتم بنفسه"؟

أم هل سمعت ذلك التعبير: "لا تعد الكناكيت قبل أن يفقس البيض"؟ حسناً، أنا أريد أن أغير هذه الجملة إلى "لا تعد وحوشك الصغيرة قبل أن تفقس"!

القلق على شيء يُشبه البكاء على اللبن المسكوب حتى قبل أن توضع الكأس على الطاولة. والآن ألا يبدو مثل هذا البكاء سخيفاً في رأيك؟ إذن كم يبلغ عدد الذين فعلوا ذلك منا عندما ذهبوا إلى مطعم برفقة طفل يبلغ من العمر ثلاثة أو أربعة أعوام؟

أحد أسوأ الأشياء التي يسببها القلق هو إثارته لما يُعرف بالحالة الذهنية السلبية بدلاً من إثارة الحالة الذهنية الإيجابية. حيث يركز القلق تفكيرنا على الشيء الذي لا نريده ويمكن أن يحرف قوانا الإبداعية لكي نحقق هذا الشيء بعينه. هل لاحظت

من قبل أن الأشخاص الذين يشعرون بالقلق طوال الوقت عادة ما تحدث لهم الأشياء التي يقلقون منها؟

انظر إلى الجانب المضيء من الحياة واعكس قلقك. إنني أفضل أن يقول الناس عني إنني شخص ساذج، بينما أنا أتطلع إلى أحلامي الإيجابية التي تحتل مكانة في قلبي. سأكون حينئذٍ محارباً سعيداً بدلاً من شخص قلق. فليصفوني بالخالي من الهموم. فلن يجرح ذلك مشاعري.

لذا إذا ما أطلق عليك أحد زملائك أي شيء، فلتستمع به. دعهم يكونوا دوماً في قلق وادانة وتدمير. قل وداعاً لكل الأشخاص السلبيين واحرص على مصاحبة الإيجابيين.

إذا كان محتملاً عليك أن تختار كيفية ممارسة حياتك، وبالفعل لا بد أن تختار. فاختر الإيمان وليس القلق. تطلع دوماً إلى يوم أفضل. تطلع إلى البطانة الفضية في كل سحابة.

قالها نابليون هيل مؤلف كتاب Think and Grow Rich على ذلك النحو: "تحمل كل نائبة وكل فشل وكل أحزان معها بذرة فائدة مماثلة أو أكبر منها".

كافح من أجل تحقيق أهدافك وكن على يقين بأنك ستصل إليها. وكن على علم بأنه من الممكن أن تعترضك بعض النكسات، ولكن ناضل دوماً كي تستمر. تقدم نحو هدفك... وتذكر تلك الأغنية الصغيرة "لا تقلق. وكن سعيداً".

لا تعد وحوشك الصغيرة قبل أن تفقس! كن محارباً سعيداً يسمى دائماً وراء

هدفه!

سر النجاح ٩



دائماً قدم الشكر

نعدو هنا وهناك في حياتنا المشغولة دوماً في عجلة من أمرنا كي ننجز الكثير. نكسب الكثير من المال. نلعب لعبة جديدة. نشترى سيارة جديدة. أو نشارك في جمعيات أخرى. وهكذا يستمر الأمر....

وهكذا تشغل تلك الأنشطة المحمومة عقولنا ووقتنا... والعمل والابداع والخدمة هي جزء مما يجب علينا أن نفعله في الحياة كبشر يعبدون الله. ولكن رغم هذا، هناك التزام حتمي آخر لابد وأن نفعله.

لا بد أن نبقى دوماً شاكرين، ومدركين أن كل المهارات التي نتمتع بها هي مواهب، وأن كل تلك المواهب هي منح من الله. ومادامت كل أنواع النعم التي نتمتع بها هي منح ربانية، وإذا كان "العطاء أفضل من التلقي"... فلا بد أن نركز جزءاً من تفكيرنا على العطاء الذي نقدمه نحن!

إن قانون العطاء والتلقي يقول إنك إذا ما قدمت شيئاً، فإنك ستلقى أيضاً. وقد يطلق البعض على ذلك الأمر قانون السبب والنتيجة. وبغض النظر عما تطلقه عليه من تسمية، فسيظل السؤال... من الذي يمكنك أن تعطيه؟ والإجابة هي كل المخلوقات الحية. ولا تنس أنك أنت أيضاً من بينهم.

هل يعني العطاء أن تُعطي المال والأشياء العينية فقط؟ أم هل يتضمن العطاء جزءاً من وقتك أيضاً؟ في كل مرة نقدم شيئاً ولا ننتظر مقابلاً له فإننا بذلك نكون في حالة عطاء. ولا يهم ما هو الشيء الذي تعطيه وتذكر أن تعطي نفسك أيضاً قدراً من العطاء من حين لآخر دون أن تشعر بالذنب حيال ذلك.

تذكر أن كل شخص له قيمة ثمينة، وأن الكون بأسره معجزة. فلا تركز فقط على نشاطاتك ودع حالة العرفان بالجميل تتسلل إلى وعيك.

إن التحدي الذي نواجهه هو موازنة أنشطة الحياة مدركين دوافعنا التي تحركنا... أن نكون قادرين على التوقف لبرهة ونشم رائحة الورد. والمعجزة هي أنه عندما تتوقف عن التركيز على رغباتك، فإنك ستدرك فجأة أنك قد حققتها.

واليوم وأنت تمضي في طريقك، أبقِ جيبك مليئاً بالكثير من عبارة "شكراً لك" وقدمها إلى كل شخص تقابله. أوجد لنفسك الوقت للتمتع في الأشجار والسماء والصخور وكذلك أصدقائك وعائلتك والغرباء عنك أيضاً وحتى الأبنية والطرق، وأدرك أن كل هذا هو جزء من الكون.

اشكر الله، فهو خالقك وملاكك العظيم. على كل ما منحك. اشكره على كل النجاحات التي حققتها وكذلك على مرات الفضل، متيقناً أن هذه الإخفاقات هي مجرد دروس تعلمك ألا تفعل ما ظلت تحاول فعله.

خصص الوقت اللازم الآن لكي تصنع قائمة شكر.

١.

٢.

٣.

٤.

٥. ... أكبر عدد تستطيعه!

امضي كل يوم في حياتك من اليوم فصاعداً وأنت تقدم الشكر دوماً!

سر النجاح ١٠



ثلاثة رجال حكماء

كما يعلم معظمنا، هناك دوماً الكثير مما تستطيع أي قصة أن تعلمنا إياه بخلاف الإصدارات التقليدية التي اعتدنا أن نسمعها. ففي بعض الأحيان، يفصح لنا اكتشاف أثري عن حقائق لم تكن معروفة من قبل، أو نطلق العنان لخيالنا ليكشف لنا بقية القصة، كما يقول بول هارفي:

"منذ حوالي ألفي عام، علم ثلاثة رجال حكماء عن وجود نجم لامع، وعندما علموا به تذكروا النبوءات التي سمعوها عن أن ظهور هذا النجم يعني أن ملكاً سيولد ليقود الناس نحو الحرية. وبمجرد أن رأوا ذلك النجم الذي بدا وكأنه يتحرك أمامهم وكأنه يقودهم، بدءوا في تتبعه.

وأثناء مسيرتهم، بدءوا في التفكير في الهدايا التي يمكن أن يقدموها لهذا الملك حديث الولادة، فقد كانت هذه هي عادة المثل بين يدي الملوك في ذلك الزمان، بتقديم هدايا تحمل معاني الشرف والإجلال. وأثناء تفكيرهم مروا بكل المدن الكبرى على طول الطريق وكانوا قد أوشكوا أن يَمروا بالمدينة التي يقطنها الملك واكتشفوا أنهم بالفعل محظوظون...

فخارج المدينة كان هناك سوق تجاري ضخم قد افتُتح في الوقت المناسب لموسم الشراء السنوي لفصل الشتاء. دخلوا السوق وبدءوا في البحث عن الهدايا الذهبية القيمة ووجدوها بالفعل في أحد المتاجر. ووجدوا كذلك عشب "المر" والبخور في محل التداوي بالعطور.

بالطبع كان الذهب دوماً هدية قيمة وظل كذلك حتى يومنا هذا. أما عشب المر والبخور فكلاهما يستخدم لإضفاء الروائح المبهجة على المكان.

والآن وقد اهتدى الرجال الحكماء إلى هداياهم، كان قد بقي أمامهم شيء واحد لينجزوه قبل إنهاء رحلتهم. فقد أصابهم الجوع وتوقفوا بساحة تناول الطعام بالواحة وتغذوا على قليل من التمر والماء العذب. ومن ثم أكملوا رحلتهم ممتطين ركائبهم مرة أخرى.

وعندما وصلوا إلى الحانة التي توقف النجم فوقها، أدركوا على الفور أنه يوم مشهود بالمدينة. لم يكن هنالك أي مكان أمام الحانة ليربطوا ركائبهم به، فقد كان مربوط الركائب مشغولاً بأكمله. لذا ذهبوا إلى خلف الحانة، وهنالك وجدوا الشخص الذي كانوا يبحثون عنه... وبقيّة القصة يمكنك تخمينها".

مغزى هذه القصة هو أن تتذكر دوماً أن خيالنا ما هو إلا موهبة ربانية مصممة لاستخدامها في نفع الآخرين وفي نفع أنفسنا أيضاً. لا تدع الفرصة أبداً للحقائق أن تعوق قدرتك على الحلم وتخيل الاحتمالات الممكنة.

تذكر أنه عندما تنعدم البصيرة يهلك البشر.

أتمنى لكم موسم إجازات سعيداً وعماماً جديداً مليئاً بالازدهار.

سر النجاح ١١

آمن

الإيمان شيء ضروري لنجاحك في أي مسمى تختاره. فقد يكون مسعاك هو اللياقة البدنية، أو لعب الجولف بصورة أفضل، أو الثقافة، أو الانتقال إلى سلك وظيفي مختلف، أو زيادة حصتك بالسوق، أو كسب المزيد من المال، أو التمتع بحياة أسرية أفضل.

قبل أن تتمكن من تحقيق أية من تلك الأشياء، لابد أن تؤمن أولاً أنه يمكنك تحقيق الهدف الذي اخترته. إذن ما هذه الحالة الذهنية التي نسميها "الإيمان"؟ هل تعني الإيمان الأعمى أم الإلمام بقانون كوني؟

التعريف الأول لكلمة "إيمان" في قاموس Funk & Wagnall هو "المعرفة المحتملة"، والتعريف الثاني هو "الاقتناع العقلي: قبول شيء على أنه واقعي أو حقيقي". تستخدم معظم التجارب العلمية التي تتم على العقاقير والأدوية ما يُعرف بـ "الأدوية الوهمية"، وهي مواد تشبه العقار الذي يتم فحصه ولكنها غير فعّالة. ورغم أن هذه الأدوية خاملة ولا تحتوي على مادة فعّالة، فإن نسبة ممن يتناولونها في التجربة تظهر عليهم نفس التأثيرات التي تظهر على من يتناولون العقار أو الدواء الحقيقي. كيف يحدث ذلك؟

السبب هو أن المرضى الذين يتناولون الدواء الوهمي يعتقدون أنهم يتلقون العلاج الحقيقي. هل يمكنك القول بأنها مجرد مصادفة؟ حسناً، يمكنك القول بذلك ولكنني أعتقد أن السبب هو المعرفة المحتملة بوجود شيء آخر يحدث.

إن للإيمان قوة تستطيع تحريك الجبال، والإيمان مطلوب لتحقيق أي هدف. ولا يعني ذلك الكثير من الإيمان بل بمقدار حبة الخردل. هل سبق ورأيت حبة الخردل؟

إنها متناهية الصغر. ومع ذلك فهذا الصُغر هو ما يكفي لتحريك الجبل. حتى إن تحريك تل صغير سيكون أمراً ممتعاً باستخدام ذلك القدر اليسير من الإيمان.

وهناك طريقة أخرى لإثبات ذلك القانون، ألا وهي النظر إلى النقيض. هل سبق أن فعلت شيئاً من قبل كنت واثقاً تمام الثقة بأنك لا تستطيع أن تنجزه؟ إذا كنت ستجيب بنعم، فتفكر ملياً وستتذكر أنك إذا كنت قد أنجزت هذا الشيء أو حتى حاولت القيام به، فإنك بلا شك قد شعرت ولو بقدر بسيط أنك تستطيع القيام به.

فكر في قوة الإيمان واليقين. تأملها. ابحثها جيداً. نعم احتفظ بعقلك متفتحاً. وأبقى ذهنك صافياً ودعه يدرس ويستعرض ويتفكر في المفاهيم التي تتعلمها.

ستثبت الأمر لنفسك إذا ما كان لديك عقل متفتح. أنا متأكد وواثق من ذلك.

إليك بعض الكتب عن اليقين، The Magic of Thinking Big و The Magic of

Believing و As a Man Thinketh. فلتقرأها!

سر النجاح ١٢



التقدم التدريجي يعني تحسناً مستمراً

كما أوضحنا من قبل، فإن إنجاز قدر يسير كل يوم يعد طريقة ممتازة لاكتساب عادة أو مهارة جديدة أو للبقاء في حالة ذهنية وبدنية جيدة.

دعونا نستكشف بعض المناطق التي يمكننا أن نطبق فيها تلك الفلسفة.

أولاً، هناك عملك أو مجال تخصصك. يجب أن تظل مطلعاً على أحدث السلع المتاحة حالياً. هناك دائماً طرق جديدة للتسويق والإعلان وبيع منتجك. كيف يمكننا مواكبة ومتابعة كل هذه المعلومات؟ الطريقة المثلى هي أن تشترك في بعض المجلات أو الدوريات المتعلقة بمجال عملك. فستحتوي هذه المجلات على أحدث المعلومات في معظم الحالات. وإذا كنت تعمل في مجال يضم الكثير من النظم الحكومية، يجب أن تقرأ كل المنشورات التي تصدر وتتعرف على القوانين الجديدة التي يمكن أن تؤثر على قدرتك على إنجاز عملك.

والمنطقة الثانية هي التحسن الشخصي والتطور. وهذا يعني أن لديك، نعم لديك أنت، مساحة للتطور. وربما كان هذا التطور روحانياً. وربما كان من الممكن لعلاقاتك أن تتحسن. أو ربما أنت راضٍ بالفعل عما قد وصلت إليه على الجانب الشخصي. حتى لو كان الأمر كذلك، فهناك حالتان للوجود فقط (بحسب قوانين انفيزياء)، وهما الحركة أو التوقف. فإذا لم تكن تتقدم إلى الأمام، فإنك حينئذ تكون راكداً. والركود يؤدي إلى الضمور، تماماً مثلما يحدث للعضلات عندما يكون الشخص طريح الفراش ولا يستخدمها.

ويندرج عقلك - من الناحيتين المنطقية والعاطفية - تحت نفس القانون. فالقاعدة هنا هي استخدامه والافقده.

وأثناء عملك على تحسين نفسك، عن طريق القراءة أو حضور الدورات الدراسية، أو الاستماع إلى الأشرطة، فإنك ستكتسب المزيد من الوعي بالعالم المحيط بك وبنفسك وبكيفية تفاعلك مع الآخرين.

وهناك منطقة أخرى للتحسن المستمر، ألا وهي منطقة الصحة واللياقة البدنية. يسخر معظم الناس من فكرة وعيهم بما يأكلونه أو بممارسة الرياضة. إذا رغبت في مقابلة بعض هؤلاء الناس، فقط اتجه إلى أقرب مستشفى ومر بغرف مرضى القلب وتعرف على ما كان معظم هؤلاء الناس يأكلونه وما يدخنونه ومقدار الرياضة التي كانوا يمارسونها قبل أن يثول بهم الحال لما هم عليه. أعتقد أن الأمر لا يحتاج لمزيد من الكلام؟

لا يمكنني أن أركز أكثر من هذا على مفهوم الإدخال المستمر للمعلومات الإيجابية إلى ذهنك. فلا بد أن نتذكر أننا نعيش في عالم يكون به الحديث عن مقتل شخص ما أجدر من الحديث عن إنجازات طيبة لعشرين شخصاً. هل تعلم أنه منذ المهد وحتى سن ١٨ عاماً يشاهد الأطفال ما يزيد عن ٢٠٠,٠٠٠ حالة عنف عبر التلفزيون؟ ولا يؤثر ذلك على الأطفال فحسب، بل علينا جميعاً. فهل سنندهش إذا سمعنا أن طفلاً سارتجاه أحد الأشخاص ثم أرداه قتيلاً بالرصاص؟ يجب أن نحرص على وضع المعلومات الإيجابية في عقلك بصفة دورية لتغلب على الأمور السلبية المحيطة بك. وأقترح عليك أنه إذا كان من الضروري أن تشاهد نشرة الأخبار أو أن تقرأ الصحف ألا تتوقف عند الأخبار المؤذية والعنيفة، وأن تحاول البحث عن تلك الأخبار التي تهلك فقط، مثل أخبار الأعمال أو تقارير الطقس.

وملخص ما ذكرناه: التطور الشخصي، والمعرفة بمجال عملك، والوعي المتزايد، والاهتمام بالصحة واللياقة البدنية، واكتساب المعلومات الإيجابية. هذه هي مناطق حياتنا التي لا بد أن نطبق عليها فلسفة التقدم التدريجي البطيء. اقرأ القليل عن عملك، وتمتع بقراءة كتاب أو قصة إيجابية. وكن على صلة دائمة بالله، ونمّ وعيك، وابقَ معافى متمتعاً بالصحة وممارس الرياضة، واستمر في ممارسة كل هذا مراراً وتكراراً ولو بقدر يسير كل يوم. ويوماً وراء يوم.

كتب جيدة ، *7 Habits of Highly Successful* و *Fit or Fat* و *Think and Grow Rich* و *Chicken Soup for the Soul* و *People* .
متحدثون جيدون (أشرطة سمعية) ، *Zig Ziglar* و *Og Mandino* و *Mark Hansen* .
مجلات جيدة ، *Success Magazine* و *Positive Living* والمجلات المتخصصة في
مجال عملك .

سر النجاح ١٣



الإدارة والتحفيز

سيتناول هذا السر بعض أساسيات إدارة الآخرين. لماذا يفعل الناس ما يفعلونه؟ ما الذي سيجعلهم يبذلون جهداً أكبر؟ كيف يتسنى لنا أن نزيد من أداء الآخرين؟ أولاً لابد أن نشبع الاحتياجات الأساسية لهم، وهي البقاء والأمان والانتماء. ويمكننا كمديرين أن نشبع تلك الاحتياجات عن طريق وضع خطة رواتب مجزية، وتأمين، ومكان عمل مريح وآمن. سيوفر هذا الاحتياجات الضرورية لموظفيك كالطعام والمأوى والأمان والطمأنينة والإحساس بالانتماء ويسمح لهم بالبدء في التطلع إلى مستويات أعلى.

والمستوى الثاني من الاحتياجات هو احتياجات التحفيز، وهي التقدير وإثبات الذات. ولا يمكن تحقيق هذين المستويين إلا بتوفير الاحتياجات الثلاثة السابقة. فلا يفكر أحد في إعجابه بنفسه أو إعجاب الآخرين به (التقدير) إذا ما كان يشعر بالجوع أو البرد أو الوحدة. وبمجرد تلبية الاحتياجات الأساسية، يبدأ الناس في التفكير في حب أنفسهم ويريدون أن يحبهم الآخرون. وبعد ذلك، وفي المستوى الأعلى، يحاول الناس الرقي إلى إثبات الذات، وذلك عندما يكونون قادرين على البدء في التعبير عن أنفسهم محاولين أن يصبحوا على أفضل صورة يمكنهم أن يصبحوا عليها.

فعندما توفر احتياجات البقاء والأمان والانتماء، يمكنك البدء في توفير احتياجات التقدير وإثبات الذات. وبمجرد توفيرك للاحتاجين الأخيرين سيبدأ موظفوك في تحسين أدائهم.

كيف يمكنك أن توفر الاحتياجات الأساسية كمدير أو كصاحب عمل؟
حسناً، تأكد أنك تدفع لموظفيك أجوراً عادلة بالنسبة للشركة ولهم. أعطهم دخلاً يكفي لتوفير المأوى والغذاء والأمان. وتذكر أنه بدون تحقيق هذا المستوى الأولي من الاحتياجات، سيكون الأمر صعباً جداً بالنسبة لهم في التركيز أو في الاهتمام بأي شيء في العمل. لذلك فإن توفير تلك الاحتياجات هو لمصلحة صاحب العمل.

بعد ذلك، تأكد أن مكان العمل آمن، بتوفير درجة تدفئة أو تبريد ملائمة. وإضاءة جيدة، وأثاث مريح، والمعدات اللازمة. وثانية لا يمكن لأي موظف (أو شخص) أن يرقى إلى أعلى مستويات التحفيز إذا ما شعر بانعدام الأمان.

وأخيراً، اجعل من موظفك شيئاً ما أكبر من مجرد موظف عادي. فلا بد أن يشعر الناس أنهم جزء من شيء ما، فوفر لهم الشعور بالانتماء. ابدأ بشيء بسيط كمسمى وظيفي أفضل. ففي شركة "وول مارت" Wal-Mart يطلقون على الموظف مسمى "شريك". ألا يجعلك ذلك تشعر برضا أكثر من كونك "موظفاً"؟

من المحتمل أنه يدور بذهنك في هذه اللحظة سؤال: "مهلاً ليس من شأني أن أهتم بكل تلك الاحتياجات!" وقد تكون محقاً، إذا لم تكن ترغب في أن تتمكن من استخراج أفضل أداء لدى موظفيك وشركتك. في مرات عديدة، ننسى حقيقة أننا نتعامل مع بشر وليس مع ماكينات آلية. فالحقيقة هي أننا نتعامل مع بشر. ولدى هؤلاء البشر تلك الاحتياجات. وإنها لمهمتنا كمديرين وأصحاب عمل أن نوفر تلك الاحتياجات الأساسية.

وبمجرد أن نوفر تلك الاحتياجات يمكننا الانتقال إلى احتياجات التحفيز. في سر آخر لاحقاً سنناقش هذه الاحتياجات ونتعرف على كيفية زيادة إمكانيات موظفينا.
تذكر أننا ندير بشراً ولديهم احتياجات. تلك هي الحقيقة. وتوظيف هذه الحقيقة والاستفادة منها سيجعلك تتقدم أنت وشركتك نحو نجاحات عظيمة.

سر النجاح ١٤

التواصل

ماذا تعني كلمة "يتواصل"؟ يعرفها القاموس على أنها (١) يشاطر شخصاً أو أشخاصاً في: ينقل: خبراً أو مرضاً. يرسل، أو فكرة. يوحي هذا التعريف بأن التواصل طريق من اتجاه واحد.

إن تعريف كلمة "التواصل" أوضح. دعنا نستخدم القاموس مرة أخرى: (١) تعامل: تبادل أفكار: توصيل معلومات. حسناً، هذا يقترب أكثر من مفهومنا عن الكلمة.

فبالرغم من كل شيء، إذا لم نتبادل الأفكار فإننا على الأرجح لم نقم بتوصيل المعنى إلى عقل أو عقول أولئك الذين نحاول أن نتواصل معهم. لذلك، عندما نرغب في التواصل مع آخرين. علينا أولاً أن نفهم عقلية من نتواصل معهم. يعد هذا أمراً أساسياً للتواصل الحقيقي.

دعنا نضرب مثلاً لذلك.

يدخل رجل إلى متجر سيارات يبحث عن سيارة جديدة. يظهر رجل المبيعات أمامه بمجرد وقوفه إلى جانب سيارة "بورش" جديدة.

يصيح البائع: "صباح الخير. أليست تلك سيارة رائعة؟ هيا اركب لنجربها سوياً". أجابه الرجل: "حسناً. أنا...".

يقاطعه البائع قائلاً: "هيا لا تقلق إنها مؤمن عليها. فلتركب".

وبالفعل ركب الرجل إلى جانبه في المقعد الأمامي وأطلق البائع المحرك. وفي غضون خمس دقائق كانوا قد خرجوا إلى الطريق السريع منطلقين بسرعة ١٢٠ كيلومتر في

الساعة. وفور عودتهم إلى باحة السيارات بالمتجر قال له البائع: "أليست هذه سيارة رائعة؟".

أجابه الرجل وهو يتلثم: "بالتأكيد. بالتأكيد. إنها رائعة ولكن هل لديك أي بائع يمكنه أن يريني سيارة "فولفو" عائلية؟".

هذا الموقف الذي نحن بصددده هنا هو حالة من **الفضل في التواصل**!

إن البائع مغرم بسيارات "بورش". ويهوى قيادتها. ويحب بيعها. إنها المفضلة لديه. ولكنه على الرغم من ذلك لم يتواصل مع العميل، لأنه لم يحاول أن يكتشف عما يبحث. لقد افترض أنه عندما وقف بجانب سيارة "بورش" فإن هذا هو ما يريده.

إن التواصل هو طريق ذو اتجاهين. فقبل أن نتمكن من البيع لشخص ما، أو نقنعه بفكرة، أو نعلمه شيئاً ما، فلا بد أن نعرف على الأقل القليل عنه. ما الذي يريده؟ بيئته التي أتى منها؟ لماذا أتى إليك طلبياً لبضائع أو خدمات أو معلومات؟ هل هو في حالة مزاجية جيدة؟

إن قائمة الأسئلة لا تنتهي وفقاً للظروف. الحقيقة القصوى هي أنك كلما سمحت للشخص الآخر أن يتحدث أكثر أثناء تواصلك معه، كان تواصلك معه أفضل.

أنصت. فعندما تفعل ذلك ستتمكن بشكل أفضل من تحقيق هدفك من التواصل. تذكر أن الله وهبنا أذنين وفماً واحداً. فأنصت لمن يحدثك مرتين قدر ما تتحدث أنت إذا أردت أن تتواصل معه.

سر النجاح ١٥



قل ما تعنيه واعن ما تقوله

سر النجاح هذا مأخوذ من محاضرة لدكتور "ميتشيل بيرى" Mitchell Perry الذي يعمل أخصائياً نفسياً ويقضي وقته مسافراً حول العالم يعلم الناس مهارات الأداء المرتفع. وهذا السر مبني على حديث بعنوان "الطريق إلى التفاؤل".

هل لاحظت من قبل أن هناك فرقاً بين ما يُفترض أن ينجح وما لا ينجح؟ هل تقول لنفسك: "يجب أن أفعل هذا... أو ينبغي أن أفعل ذاك"، ثم تحاول بقدر استطاعتك لكي تحدث ذلك التغيير الذي فكرت به ولكنك تجده يكاد يكون مستحيلاً؟

السحريكم في الأمور الواضحة! فالإجابة أمام أعيننا إلا أننا لا نراها عادةً.

الموضة أن يكون المرء ساخراً ومتذمراً، ومخالفاً للموضة ليكون متفائلاً. ولكن السخرية هي الاستجابة الطبيعية للجسم لانفطار القلب، أو نتيجة خيبة أملنا على ماضينا. لذا فإن السخرية هي العيش في الماضي أو البكاء على اللبن المسكوب، أو الإبقاء على الغضب في قلبك؛ على سبيل المثال فريد جولدمان (محاكمة أوجيه سيمبسون).

أظهرت دراسة على ٢٦٠٠٠ شخص يبلغون من العمر ١٠٠ عام أو أكثر بالولايات المتحدة حقيقة أساسية شائعة. ألا وهي أنهم أشخاص سعداء أو إيجابيون. وهناك دراسات لا تحصى تبين أن أفكارك ومشاعرك تؤثر على صحتك. وأظهرت دراسة أخرى أن التفاؤل بين العاملين يزيد من الإنتاجية.

إذن ما المهارة التي يمكن أن نتعلمها كي نضيف المزيد من التفاؤل على حياتنا؟ إنها مهارة "نمط التفسير التفاؤلي". وبمعنى آخر، فإننا نرتدي نظارة أخرى حينما نصف أي حدث أو موقف أو تصرف.

تأمل حال الأطفال. فحتى سن ١١ عاماً يظلون دائماً سعداء ويعجبون المرح ويصفون كل شيء كما هو أو كما كان عليه. فهم يقولون: "كان شيئاً رائعاً!" أو "كان مملاً!" أو "إنه أمر مذهل!" بينما نحن كأشخاص بالغين نعلق دائماً على تصرفات الأطفال عندما يكبرون ويسخرون من الأمور بقولنا: "لقد تعلموا". لذا، إذا تعلم الناس أن يكونوا ساخرين، يمكننا أيضاً أن نتعلم أن نصبح متفائلين.

فالتفاؤل من خلال عملية التعبيرات اللفوية التضمنية أمر مختلف عن الحالة الذهنية الإيجابية. حيث يعني فقط إقرار الصفات الموجودة وليس نفي الصفات غير الموجودة.

واليك مثلاً: كيف كان الفيلم؟ ليس سيئاً. كيف حالك؟ لا يمكنني أن أشكو. لست رث الحال.

واليك مثلاً لعملية اللغة التضمنية: كيف كان الفيلم؟ لقد كان ملهماً. لقد كان مذهلاً. أو لقد كان مفرزاً. كيف حالك؟ جيد. رائع. بأفضل حال (لا تقل معلومات أكثر مما ينبغي).

جرب هذا الاختبار. قل هذه الجمل ثم فكر في شعورك حين قلتها.

"سأصدقك عندما أراه" (ما الذي تشعر به؟). "سأراه عندما أصدقك".

لن تكفي صفحة واحدة لمناقشة هذا الموضوع. لذا سنستمر في مناقشته في سر النجاح التالي.

التفاؤل صحي. والتشاؤم مضر. هذه حقائق علمية يتم إثباتها في دراسة وراء أخرى. نحن نتعلم أن نصبح متشائمين أثناء نفسجنا من مرحلة الطفولة إلى البلوغ. لكننا نستطيع أن نتعلم التفاؤل مرة أخرى عن طريق استخدام عملية اللغة التضمنية.

سر النجاح ١٦



الاحتفاظ بلغتنا التضمنية؛ الجزء ٢

نستمر في مناقشتنا حول كيفية قولنا لما نقوله... وكيف نحفظ بتركيز حديثنا عن الأشياء الموجودة وليس ما هو غير موجود أو مفقود. وأثناء بحث د. بيرى لهذه الظاهرة فقد اكتشف أنها موجودة في معظم اللغات البشرية وليس الإنجليزية فحسب. على سبيل المثال، في اللغة الأسبانية De Nada (والتي تعني حرفياً "للاشيء") تستخدم بمعنى "لا شكر على واجب".

هل تذكر قولنا إن الأطفال يتعلمون أن يصبحوا ساخرين؟

ومن هذا قررنا أنه يمكننا أن نتعلم أن نصبح متفائلين. فنبدأ في التفكير فيما نوشك أن نقوله قبل أن نتلفظ به. أو على الأقل ندرك ما قلناه ونصحح الجملة التالية في كلامنا.

هل سمعت من قبل العبارة التالية: "أبدأ محرك عقلك قبل أن تبدأ في تحريك فهمك"؟ هذا هو المفهوم الذي نحن بصدد الآن.

تجنب عبارات مثل "ينبغي عليك" أو "ينبغي عليّ" أو "يتوجب عليّ" لأنها توجد مشاعر دفاعية. فقط قل ما تريد أن تفعله. صِف ما يكون الشيء عليه أو ما تريده أن يصبح عليه.

أمثلة:

التقييم... "عظيم" أو "جيد" بدلاً من "ليس سيئاً".

المساواة/العكس... "إذا لم نفعل كذا، فلن نفعل كذا" ... غيرها بـ "إذا فعلنا كذا، فسنفعل كذا..."

التقدير... "من دواعي سروري" بدلاً من "لا توجد مشكلة".

المنع... "ممنوع المخالفة أو التمدي" كن مبتكراً، قل شيئاً مثل "سيقع من يخالف التعليمات في دوامة سوداء" ... "لا قميص لا حذاء لا خدمة" ... ماذا لو قلتها "تحضر أنت الحذاء والقميص ونزودك نحن بالخدمة".

التذكير... "من فضلك تذكر أن تحضر الملابس من المفصلة" بدلاً من "لا تنس".

الإقناع... الذهاب لتناول الغداء... "لَمْ لا نذهب إلى مطعم أنجلوز؟" في مقابل "لنذهب إلى مطعم أنجلوز" أو "ما رأيك لو ذهبنا إلى مطعم أنجلوز؟".

يوضح المثال الأخير كيف تتسبب لفة الاستبعاد في مزيد من الكلام (كمناقشة كل الأسباب التي تمنع من الذهاب إلى مطعم أنجلوز)، أو التخلي عن المسؤولية (سؤال الشخص الآخر مرة أخرى) أو في تزايد وصف المشكلة (كل ما تريد فعله هو الذهاب إلى مطعم أنجلوز).

من مزايا استخدام لفة التضمين أنها تقلل من المناقشات السلبية، وأنها أوضح، وتبقي المناقشة مركزة على ما تريد أن تفعله.

وأخيراً تذكر أن كل شيء نتفوه به يكون له تأثير متتابع على من يحيطون بنا تماماً كالموجات التي تحدثها الحصاة التي تقذف بها في بركة ماء.

ركز على قول ما تريده وصف الأمر على ما هو عليه بالفعل. اجعل لحديثك تأثيراً إيجابياً متتابعاً على من يحيطون بك. وعندما تفعل هذا ستسير بينتك وحياتك على طريق التفاؤل.

سر النجاح ١٧



**احلم بتحقيق الكثير - كن مستعداً للفشل
- ابذل كل ما لديك**

إنني أشعر بالزام أن أرجع الفضل لأهله حينما يكون ذلك واجباً. مصدر سر النجاح الحالي هو قصة Rudy's Rules for Success للكاتب رودي رويتيجر الذي ذهب إلى نوتردام رغم أنه نجح في الثانوية العامة بالكاد. فقد حقق حلمه في اللعب في فريق كرة قدم نوتردام رغم أنه لم يلعب سوى ٢٧ ثانية من المباراة. وفي الثواني الـ ٢٧ تلك كان قد تخطى الظهير الخلفي للفريق المنافس. اقرأ القصة أو شاهد الفيلم، Rudy.

إذا قلت بأنك لم تفشل من قبل على الإطلاق. فربما كان ذلك لأنك لم تحلم بشيء كبير. إذا لم تحاول أن تتجز شيئاً خارج حدود إمكانياتك العادية، فإنك إذن لم تفشل من قبل، على الأرجح بسبب خوفك من الفشل. تذكر أننا نحتاج إلى أناس من حولنا اختاروا ألا يحلموا لأنهم راضون عن حياتهم كما هي. وليس هناك ما يعيب ذلك.

وعلى الرغم من ذلك، فإنك إذا ما قرأت تلك الصفحة فإنك تكون قد اخترت بالفعل طريقاً آخر. وهو طريق التطور المستمر بدون انقطاع. وهذا هو ما تدور حوله كل أسرار النجاح.

لكي تنجح لابد أن تفشل، ولكي تفوز لابد أن تخسر، في مكان ما على طول الطريق.

دعنا نتحدث عن بعض مرات الفشل الجديرة بالذكر والتي حدثت مؤخراً. فقد فشل مايكل جوردان في أول محاولة له في تشكيل فريق كرة سلة في المرحلة الثانوية.

وفشل كيسي ستينجل في أول محاولة له في الإدارة، وفشل ميكي مانتل في أول تسديدة له في فريق معروف بالدوري. واحدى مرات الفشل البارزة عبر كل الأزمان هي عندما أفلس رجل في تجارته، وتقدم للانتخابات عدة مرات وفشل، ثم بعد ذلك تم انتخابه كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية. كان ذلك الشخص هو أبراهام لينكولن. ماذا لو كف عن المحاولة بعد أن فشل؟

وأخيراً دعنا نفكر في مفهوم "الشخص الذي يحقق أكثر من المستطاع". في الحقيقة ليس هناك شيء كهذا. نحن نسمع عبارة "إنه يبذل ١١٠٪" وذلك غير صحيح، فلدى كل شخص ١٠٠٪ فقط ليبذلها. ومعظمنا لا يبذل كل تلك ١٠٠٪. فنحن نبذل ما بوسعنا لنعطى ٥٠٪-٦٠٪ بالمائة، وذلك قدر مناسب. والقصد هو أن تعطى كل ما يجب عليك أن تعطيه لتحقيق هدف ما.

"يقول ريجي جاكسون إن بذل ١١٠٪ هو هراء. والمغزى كما قال ريجي هو بذل كل ما ينبغي بذله لإنجاز أمر ما. في بعض الأيام قد يكون ٥٠٪. وفي بعض الأيام الأخرى يمكن أن يكون ٨٠٪. ومن الممكن ولول مرة، أن تكون قادراً على أن تقطع كل المسافة إلى قاع البئر، في واحدة من تلك اللحظات العظيمة، وتعطى كل ما لديك بالفعل".

أحياناً يقول الناس إن بعضنا يحقق أكثر من الطبيعي. كيف يمكن أن يكون ذلك؟ إن هذا ليس ممكناً، أليس كذلك؟ إن ما يعنيه هذا الشخص حقاً هو أنه لا يستطيع إنجاز الكثير بنفسه، ولذلك لا يفهم أنه نادراً ما يستطيع أي شخص أن يحقق نسبة ١٠٠٪.

إن الخوف من الفشل هو ما يعوق معظمنا. فهو يمنعنا من بذل أقصى جهد لدينا. فمن الأسهل أن نحاول قليلاً ونفشل. ومن ثم يكون لدينا عذر. اسأل نفسك هذا السؤال: هل بذلت كل ما لدي من مجهود؟ وإذا كانت الإجابة بنعم. فلا لوم عليك.

الخزي ليس في الفشل بل في عدم المحاولة. الخوف هو "دليل زائف يبدو حقيقياً". احلم بتحقيق الكثير. كن مستعداً للفشل. ابذل كل ما لديك.

^١ اقتباس من صفحة ٨٧ بكتاب Rudy's Rules for Success من تأليف رودى رويتيجر ومايك سيليريك. عام

سر النجاح ١٨



الآن، توقف لبرهة!

يجد معظم الناس المولعين بالنجاح بأن هناك الكثير لعمله. فهناك دوماً صفقات أخرى للتخطيط لها، ومشاريع أكثر لإتمامها. وعملاء جدد لمقابلتهم. ونحن نقضي أوقاتنا بين المواعيد في التفكير في الموعد التالي. وربما أيضاً نكتب بعض الملاحظات أو نسجل الأشرطة الصوتية ونحن نقود سياراتنا ذاهبين إلى الاجتماع التالي.

وعلاوة على ذلك ينشغل الأشخاص الناجحون عادة في جمعيات وأنشطة سياسية. إننا نحضر حفل الروتاري والكيواني أو اجتماعات التناول مرة في الأسبوع. وربما نحضر اجتماع مجلس مديري الإدارة مرة في الشهر كذلك.

وعلى الأرجح أننا انضمنا إلى مجموعة للعلاقات التجارية ونلتقي مرة كل أسبوع في هذا التحالف للقادة لتبادل المعلومات. ومما لا شك فيه، أننا نذهب ثلاث مرات أو أكثر في العام على الأقل لحضور بعض الأحداث الاجتماعية المرتبطة بهذه المنظمة.

هل أصابك الإجهاد بعد؟

لا تتسأ أنه يتوجب علينا تربية أطفالنا، وأن نصطحبهم إلى ممارسة الرياضات، وبعض أنشطة الكشافة، ونساعدهم بها أيضاً. وبعد ذلك. وعندما يكبرون أخيراً ويلتحقون بالجامعة، خمن ماذا يحدث حينئذ؟ سيبدءون حينها في إنجاب الأطفال ونعيد نحن الكرة من جديد. فالمائلة هي دائماً ما يشغل ذهننا.

كل تلك الأشياء نفعلها باختيارنا. وبالطبع لابد أن نفعل الأشياء التي تعهدنا بإنجازها. وهي أشياء جيدة.

وعلى الرغم من ذلك، فلا بد أن نأخذ فترة راحة من حين لآخر. فإننا نعرف العبارة الشهيرة "إنك تستحق راحة اليوم!". وهناك سبب أن يكون في الأسبوع يوم للراحة.

اجلس مع زوجتك في عطلة نهاية الأسبوع وخططا لقضاء ثلاثة أيام سوياً في الستة أسابيع المقبلة أو ما شابه. لا، لا تتجاهل هدفك الذي كنت تسعى لتحقيقه، ولكن أعد وضع برنامج جديد له يتواءم مع تلك الخطة الجديدة.

نحتاج جميعاً إلى بعض الوقت لأنفسنا كي نستريح قليلاً ونسترخي. وفي هذه الإجازة، لا تخطط للأنشطة التي ستقومان بتنفيذها منذ أن تستيقظا وحتى تغلدا إلى النوم. فقط استيقظا سوياً وابدءا اليوم من تلك النقطة. اذهبا لتناول الفداء أو العشاء. شاهدا فيلماً. اذهبا للتمشية أو تمتعا بمشهد الغروب أو الشروق. اقضيا بعض الوقت في حب بعضكما البعض فقط.

وإذا كنت عازباً، فاذهب لأداء شيء ما في مكان ما طالما رغبت أن تزوره ولكنك أخذت في تأجيله. فقط اذهب هناك وافعل ما تريد. خذ وقتك لتجديد حياتك بقليل من المرح.

المرح. أنت تتذكر هذه الكلمة من أيام طفولتك. إنك بحاجة إلى بعض المرح من حين لآخر لتكون في أفضل حالاتك لبقية الوقت. خصص ٣ أو ٤ عطلات أسبوعية في العام للشيء سوى الراحة والاسترخاء. فإنك بحاجة إليها!

سر النجاح ١٩



أراك على القمة!

يستحضر اسم زيغ زيجلر معاني النجاح والتحفيز لدى الكثير ممن قرءوا مؤلفاته أو حضروا لقاءاته أو استمعوا إلى أشرطته. ويعد زيغ هو الإلهام لسر النجاح الذي نحن بصددده.

وتعالمأ كزيغ، فإنني أشعر بأنني مجبر على اقتباس مصادري لثلاثة أسباب. السبب الأول أنه الشيء الصحيح لعمله، والسبب الثاني أنه يوضح أنني همت بالبحث، والسبب الثالث أنه إذا أخطأت يمكنني دائماً أن أقول: "هذا الشخص (الذي اقتبست منه) كان من المفترض أن يكون على دراية أكثر من ذلك!"

هل تعلم أنه بالفعل لا توجد أفكار جديدة "تحت الشمس". فبالنسبة لنا كبشر نحن فقط نكتشف ما هو موجود بالفعل. وخير مثال لذلك هو الكهرباء. فالكهرباء كانت دوماً موجودة ومع ذلك فقد اكتشفنا وجودها وكيفية تسخيرها في الثلاثة قرون المنصرمة. لذا ما أتحدث عنه اليوم هو نفس الشيء. ليست فكرة جديدة من ابتكاري ولكن إعادة اكتشاف لبعض الأشياء الناجحة.

إن الفكرة الرئيسية التي تسري في كل ما يُعلمه زيغ زيجلر هي فكرة بسيطة: "يمكنك الحصول على كل ما تريده إذا ساعدت الآخرين بالقدر الكافي ليحصلوا على ما يريدونه".

بينما كنت أستمع إلى أحد أشرطته ذات يوم صدمني هذا المفهوم حقاً مرة أخرى. وبنفس الطريقة التي يُقرأ بها كتاب جيد مليء بالمعلومات مرة تلو الأخرى، فإن مبدأ التكرار ذاته ينطبق على الأشرطة المسموعة. فإذا كان لديك بعض الأشرطة التي استمعت إليها مرة واحدة، فإنك على الأرجح ستكون قد استوعبت ١٠٪ من المعلومات الموجودة به. لذا تحتاج إلى أن تعيد الاستماع إلى تلك الكتب على الأشرطة المسموعة أو إلى تلك الأشرطة التدريبية لتحصل على الفائدة القصوى منها. إنه لأمر مذهل ما يضمه المنتجون في هذه الأشرطة بين المرات المتعددة للاستماع إليها.

نعود إلى حديثنا مرة أخرى. من أين أتى زيج بفكرة حصول المرء على ما يريده من خلال مساعدة الآخرين؟ إنني متيقن أنك إذا سبق واستمعت إلى زيج زيجلر وهو يتحدث، فإنك لن تحتاج لأن تسأل هذا السؤال.

واليك بعض الأمثلة: "اعمل للآخرين ما تعمله لنفسك" ... "السعادة في أن تعطي أكثر من أن تأخذ" ... "كما تعطي ستأخذ" ... هل لديك أمثلة أخرى؟ دعنا نفحص هذه العبارات من وجهة نظر أحد البائعين. كلما زاد عدد العملاء الذين يبتاعون منتجه، زادت أرباحه وعمولته. لذا فكلما زاد عدد الناس (العملاء) الذين تساعدهم في تحقيق ما يريدونه، زادت فرصتك في الحصول على ما تريده (ربح أو عمولة).

الحقيقة فيما يبدو أن بعض الأفكار تكون واضحة بذاتها. وبينما تقضي يومك فكر في كيفية تطبيق تلك الفكرة على مهنتك وأنشطتك. تذكر، "يمكنك الحصول على أي شيء تريده في الحياة فقط إذا ساعدت الآخرين بما يكفي للحصول على ما يريدونه!" - زيج زيجلر

سر النجاح ٢٠



كن قائداً، أو تابعاً، أو...؟

هل حضرت ذات مرة اجتماعاً لم تكن أنت فيه القائد وتمنيت لو كنت كذلك؟
هل تمنيت ذلك لأن الاجتماع لم يكن يسير بالشكل المطلوب أم لأنه لم يسر كما أردت أنت له، لأسبابك الشخصية ("الشخصية" أي "الأنانية")؟
أعتقد أن معظمنا قد مر بتلك التجربة.
هنالك وقت تكون فيه القائد ووقت تكون فيه التابع. وهناك في حياتنا دائماً العديد من العلاقات التي تعمل كأزواج مقترنة. والقيادة والتبعية من هذه العلاقات.
يحب الجميع القائد القوي ولكن أحياناً ما يكون القائد الأفضل هو ببساطة الشخص الذي يتمتع بتوجه هادئ وصوت خفيض وحالة ذهنية هادئة. ويكون ذلك صحيحاً خاصة عندما يمكن وصف الاجتماع بكونه جلسة "عصف ذهني".
وفي هذا النوع من الاجتماعات، يكون الهدف هو التوصل لأفكار جديدة، ومناقشة بعض تلك الأفكار. ومن ثم التوصل إلى قرار. ولا تتطلب جلسة "العصف الذهني" الحقيقية ضرورة المناقشة أو اتخاذ قرارات.
في أنواع أخرى من الاجتماعات، يمكن أن يكون هناك كمية محددة من المعلومات يجب تمريرها على الحضور. مثل إحصائيات حركة المبيعات أو السياسات الجديدة أو أدوات المبيعات الجديدة وهكذا. وتتطلب هذه النوعية من الاجتماعات قيادة أكثر صرامة.

والتابع الجيد له نفس الأهمية مثل القائد الجيد.

ويمثل هذا الأمر تحدياً أكبر عندما يكون الاجتماع بين مجموعة من مالكي أو مديري الشركات. فكل منهم قائد بالفعل ومعتاد على كونه القائد. وفي هذا الموقف يكون من الضروري تبادل الأدوار.

هذا هو الموقف الذي يجوز فيه استخدام تعبير "خادم منكر لذاته". حيث يتطلب الأمر بعضاً من التواصل. فعندما يتحتم على القادة أن يصبحوا تابعين، فلا بد أن يتذكروا أنه من صالح المجموعة كلها أن يلعبوا دور الخادم الفائق.

عندما يصبح القادة تابعين، فلا بد أن يخضعوا للقائد أو لمدير المجموعة والا فإنهم سيماننون عواقب ذلك والتي ستجعل الاجتماع فوضوياً ومطوَّلاً مما يجعل كل منهم يتساءل فيما بعد: "لماذا استغرق الاجتماع كل تلك المدة؟".

إذا كنت مديراً أو صاحب عمل أو قائداً وتحتّم عليك مقابلة مجموعة من نظرائك، فضع بعض القواعد البسيطة نصب عينيك. استمع جيداً، ارفع يدك، خذ دورك في النقاش، احترم منسق الاجتماع، ضع نفسك في مكانه وتذكر مفهوم أنه يمكنك الحصول على أي شيء تريده إذا ما ساعدت الآخرين بما يكفي للحصول على ما يريدونه.

تعرف على دورك في كل موقف خلال اليوم. هل يمكنك أن تكون تابعاً جيداً كما

أنت قائد جيد؟

سر النجاح ٢١

من أنت؟

أنت من تعتقد في داخلك أنك تكونه.

هل يبدو هذا بعيد المنال بعض الشيء؟ لماذا؟

هل من الممكن أن يكون هذا بسبب أن أحداً ما منذ زمن قد رسم لك صورة لشخصيتك بطريقة أقل جاذبية؟ قد يكون أحد والديك -بنية حسنة بالطبع- قد قال لك إنك لست جيداً في الرياضة، أو إنك أخرق، أو قال لك "أنت أيها الغبي" كلما ارتكبت خطأً.

تعرض الكثير منا، وأنا منهم، لهذه البرمجة السلبية ونحن أطفال. لم يكن الأمر مقصوداً على هذا النحو، ولكن هذه كانت النتيجة.

لا يدرك الآباء الذين يصفون أبناءهم بـ "أحمق"، حتى ولو على سبيل المزاح، أن العقل الباطن للطفل لا يمزح. كل ما يعرفونه أن أعلى سلطة في حياة الطفل تصنفه على أنه "أحمق".

فإذا كنت أباً أو أمّاً، وكنت تفعل ذلك، فعليك أن تغير سلوكك وتتوقف عن فعل ذلك الآن. وهذا حل لمشكلة للجيل الحالي من الأطفال!

ولكن ماذا عن الراشدين الذين مروا بذلك؟

إن الحقيقة الجلية هي أنه يجب على كل منا أن يصنع صورة جديدة لشخصيته. فنحن نمتلك القوة لإعادة صياغة "ذاتنا".

كيف أعرف ذلك؟ من خلال الخبرة الشخصية ومشاهدة الآخرين يفعلون ذلك. مسار الأحداث الذي يمكن اتباعه لعلاج هذه المشكلة يمكن أن يتضمن قراءة كتب مثل 'How to be Your Own Best Friend' و 'See You at the Top' و 'As a Man Thinketh'.

ورغم هذا، فإن القراءة وحدها ليست هي الحل. من السيئ جداً ألا تكون كذلك، ولكنها ليست كذلك.

يجب أن تكون حريصاً فيما تقوله لنفسك عن نفسك، لفظياً أو بداخل عقلك، هذا الحوار المتواصل موجود بمقولنا جميعاً.

إذا وجدت نفسك عندما تخطئ تنعت نفسك بـ "الأحمق" أو "الفبي" أو أي وصف مثل هذا، فأوقف نفسك حالاً وبسرعة أطلق على نفسك شيئاً جيداً مثل "الفائز" أو "العبقري"! أعد صياغة تعليقاتك الخاصة وطريقة تفكيرك في نفسك.

لن يحدث هذا بين عشية وضحاها، ولكن مثل كل شيء نتعامل معه، سوف يتم بالمجهود الثابت والمزمنة.

أنت نجم، أنت الفائز، أنت جيد، أنت ذكي، أنت أفضل ما يمكن!

بالمناسبة، يمكنك أن تساعد الآخرين بإعطائهم ألقاباً وصفات إيجابية أثناء

العمل أو اللعب معهم يومياً.

سر النجاح ٢٢



الأمانة

الأمانة كلمة قوية جداً.

وفقاً للقاموس فهي تعني: "١. وضوح الشخصية؛ الاستقامة: الإخلاص. ٢. الكمال. ٣. السلامة أو عدم الكسر".

لقد عرفت هذه الكلمات جميعها إلا "الاستقامة" عندما قرأت هذا التعريف. وعندما بحثت عنها وجدتها تعني "أن تكون ذا فضيلة".

في كتابه 6 Pillars of Self Esteem تحدث د. ناثنيل براندين عن الأمانة ومعنى أن نمارسها في حياتنا.

يقول د. ناثنيل: إن الأمانة هي الانسجام التام بين ما نعرفه. وما نقوله، وما نفعله.

والحصول على هذا الانسجام يعني التواصل والتدفق والثبات بين هذه الجوانب الثلاثة من حياتنا. معناه أن نتصرف وفقاً للقول المأثور "أن يطابق قولك فعلك".

عندما نعرف أن شيئاً ما هو الصواب الواجب فعله. فماذا نفعل؟ إذا كان عندنا أمانة. فإننا سنفعل الشيء الصواب. وإذا كنا كاملي الأمانة. فإننا دوماً سنفعل الشيء الصواب. هل أنت كذلك؟

بالطبع أنت لست كاملاً. ولا أنا! ولكني أناضل لفعل الأشياء التي سُبِّقِي على أمانتي.

يعدنا التعريف الثالث: "السلامة أو عدم الكسر" بجزء من الفكرة العامة للتواصل أو الانسجام بين ما نعرفه وما نقوله وما نفعله. كما اعتدنا أن نقول: "حقاً إن شخصيته منسجمة".

إن الشخص الذي يفعل عكس ما يعرفه أو ما يعلنه عاى أنه الصواب يعيش في حالة عدم انسجام أو في حالة من الانقسام العقلي. إنه غير قادر على "تحقيق الانسجام". وفي النهاية، فإن أفعاله ستكون لها الغلبة على كلامه

يبدو أن هذا الموضوع مناسب لذكر بعض الأقوال المأثورة. أليس كذلك؟

لاختبار أمانتك. ماذا عليك أن تفعل؟ هذا في الحنيضة سهل. افعل وقل فقط ما تعرف أنه الصواب.

كن أميناً وموضوعياً في حكمك.

اقصد ما تقوله وقل ما تقصده.

علي فقط أن أكرر القول المأثور السابق مرة أخرى.

اجعل فعلك مطابقاً لقولك!

سر النجاح ٢٣



ماذا تعرف ومن تعرف

إن العالم مليء بالمعرفة التي علينا أن نتعلمها. والكم الإجمالي للمعارف يتضاعف بسرعة مذهلة. فهو يتضاعف كل عدة أشهر. هل من الممكن أن تعرف كل المعلومات المتاحة؟ بإمكانك أن تعرف كل ما تحتاجه إذا كنت تعرف الأشخاص المناسبين.

والقول القديم يقول: "المسألة ليست ما تعرف، ولكن من تعرف". كلنا نعرف الملاحظة الساخرة في هذا القول... أنه يمكن للناس أن يحصلوا على المكانة والنفوذ من خلال أصدقائهم وذويهم وليس من خلال مؤهلاتهم. على الرغم من ذلك أشعر بأن هناك ما هو أكثر من ذلك في هذا القول.

لقد كنت أستمع إلى خطاب ألقاه المدرب الناجح براين ترايسي منذ بضعة أيام وحدث لي نوع من التنوير أو الإدراك لهذا القول. لقد كان يتحدث حول كوننا في عصر المعلومات وكيف أن الأشخاص الذين لا يتعلمون باستمرار سوف يتخلفون سريعاً.

وسارت أفكارني على هذا النحو: من تعرف يحدد ماذا تعرف. و.... ما تعرفه يحدد من تعرفه، وهكذا.

يمكنك أن توسع دائرة معارفك وتضم لها أشخاصاً آخرين بجانب هؤلاء الذين قابلتهم شخصياً. فإذا قرأت كتاباً لستيفن كينج، فأنت تعرفه وتعرف شخصياته. وإذا قرأت قصة لدانييل ستيل، فنفس الكلام ينطبق عليه أيضاً. وإذا قرأت أو استمعت لبرايين ترايسي، أو جيم رون، أو زيج زيجلر، فأنت تعرفهم. لذلك تتسع دائرة من تعرفهم إلى الكتب، والشرائط، والتلفزيون، والفيديو، وكل الوسائط الأخرى.

وعندما تتعرف على زيغ زيغلر، فأنت تتعلم ما يعرفه. وعندما تتعرف على شخصيات رواية Shining، فإنك تتعلم ما يعرفونه. أي ارتباط سيكون أكثر احتمالاً أن تستفيد منه في حياتك؟

دعنا نلتفت للأشخاص الذين تقابلهم شخصياً. إذا ارتبطت بأشخاص إيجابيين، يعملون بذكاء، وناجحين، فسوف تتعلم ما يعرفونه عن هذه المجالات في الحياة. وإذا قضيت وقتك مع أشخاص يركزون على الأمور السلبية، حتى إن كنت تستمتع بصحبتهم، ففي النهاية سوف تتعلم ما يعرفونه، وسوف تتبنى توجههم وسلوكياتهم أيضاً.

إن شبكات التواصل الاجتماعي مثال جيد على كيف أن الأشخاص الذين تعرفهم يحددون ما تعرفه. نحن نتشارك المعلومات، والإلهام، والتحفيز مع بعضنا البعض. وبسبب أننا نعرف بعضنا البعض، فتحسن نتعلم ونعرف ما يعرفه الآخرون في المجموعة.

ومن خلال المعلومات، والمعارف، والمهارات التي نتشارك فيها، نزيد جميعاً من كفاءتنا في حياتنا المهنية والعملية والشخصية. ولهذا فإن شبكات التواصل الاجتماعي، أو مجموعة من الناس في العمل، تخلق قاعدة بيانات وتعاوناً ينتج عنها وعي ومعرفة أكبر من تلك التي يمكن أن يكونها الفرد بمفرده.

ولهذا عليك أن تركز اليوم على من وماذا تعرف. تأكد أنك ترتبط بأشخاص المعارف المفيدة والإيجابية لديك، ثم عندما ترتبط بآخرين. انقل ما تعرفه إليهم. وأكمل الدائرة.

سر النجاح ٢٤



التغيير، الفرصة، الجرد

ما الشيء الذي يقاومه معظم الناس بكل قوتهم؟
التغيير.

رغم ذلك التغيير هو الثابت الوحيد في الحياة. فنحن نعلم جميعاً أن حياتنا مليئة بالتغييرات. ونحن نتغير أثناء نمونا من رضيع إلى طفل إلى مراهق إلى راشد وما بعد ذلك. ونحن نتغير نكتسب معلومات جديدة عن طريق المدرسة أو العمل أو الحياة. ونغير من طريقة ملبسنا كلما جاءت موضة جديدة أو راحت. ويتغير مظهرنا الخارجي إذا أكلنا أكثر أو أقل، وبحسب إن كنا نمارس الرياضة أم لا، وأيضاً أثناء تقدمنا في العمر.

بدون التغيير سنقع في فخ الركود التام. ولولا التغيير لامتلات حياتنا برائحة سيئة كما الماء الراكد في حوض السمك. فالتغيير شيء جيد وضروري.

ورغم أننا نحن نعرف هذا، فلا يزال التغيير يشعركم بعدم راحة. إذا أدى التغيير لزيادة دخلك، فإنه يصبح عظيماً في هذه الحالة. أما إذا انخفض الدخل، لسبب أو لآخر، حسناً... فلن يكون التغيير جيداً.

ما يجب أن نعلمه أننا لدينا حرية الاختيار الكاملة في طريقة رؤيتنا للتغيير. إن ما يصنع الاختلاف هو موقفنا العقلي تجاهه.

يمكننا أن نحارب ونشكو ونشجب كل ما هو جديد، ولكن هذا لن يفيد. أو يمكن أن نوافق على التغيير. ونتقبله بذراعين مفتوحتين ونبحث عن الفرصة للتعلم والنمو.

فيمكننا أن نبحث عن زاوية، أو نقطة، أو بذرة لطريقة جديدة للقيام بالأشياء. لنجد في التغيير طريقة لتغيير أنفسنا نحو الأفضل. فرصة للتعلم والنمو شخصياً. ومهنياً. وكأعضاء في المجتمع.

ومن الطرق اثرائة لمواكبة التغيير باستمرار أن نقوم بعمل "قائمة جرد" كل عام. هذه القائمة ليست للأشياء المادية فقط - ولكن من الممكن أن تكون الأشياء المادية جزءاً منها - ولكنها قائمة لحياتك. وكما تقوم الشركات الناجحة بعمل جرد كامل بكل المعدات والمخزون والبضائع. علينا نحن أيضاً عمل قائمة مشابهة.

والفرق أنك عندما تكتب قائمتك الشخصية فإنك تدون أصولك ومديونياتك. تدون الأحداث. والمواقف الذهنية. والأفعال التي تسببت في الألم أو الأذى في حياتك أو حياة الأصدقاء. أو المحبوبين. أو الرفقاء. وتدون النشاطات التي كانت مصدراً للمتعة أو الفرحة العظيمة. وتكتب كل شيء يخطر ببالك عندما تفكر ملياً في السنة الماضية. دون كبح أي شيء. كن شاملاً وبلا خوف.

وبعد أن تنتهي من كتابة القائمة. قم بمراجعتها وستجد بعض المجالات في الحياة أو تعمل حان الوقت فيها للتقدم والقيام ببعض التغيير. وستجد أيضاً بعض المناطق الأخرى حيث يمكنك أن تستمر فيها. وربما تعيد تركيز طاقتك. وهذا هو وقت إضافة. أو حذف. أو تعديل بعض الالتزامات. ووقت التخلص من الأفكار التي تعوقك وبدء التركيز على ما هو أفضل لك حالياً وفي العام المقبل.

يمكنك في وقت ما في السنة. ربما في الربيع. أن تجهز قائمة الجرد الخاصة بك. وبمجرد أن تفعل ستجد أن الوقت قد حان لبعض "التنظيف الموسمي". للتخلص من بعض الأشياء القديمة في ذهنك. وتكافأة نفسك على الأشياء الجيدة التي قمت بها. حينما تنتهي من هذه القائمة. أعد التركيز على مجهوداتك وحافظ على التغيير مادمت تناضل في الحياة.

سر النجاح ٢٥



فن السعادة

"كانت تلك أفضل الأوقات، كانت تلك أحلك الأوقات..."

هذه العبارة هي افتتاحية رواية مشهورة جداً. هل تتذكر عنوانها؟

إنها رواية "قصة مدينتين" Tale of Two Cities، التي تحكي قصة الثورة الفرنسية والصراعات والكراهية بين الطبقة الأرستقراطية وعامة الناس. إذا لم تكن قد قرأتها من قبل، فعليك حقاً أن تقرأها.

إن العبقرية في هذه العبارة "كانت تلك أفضل الأوقات، كانت تلك أحلك الأوقات..." أنها ستظل دوماً عبارة صحيحة تعبر عما يمكن لأحد أن يشعر به تجاه حياته في أي وقت معين في هذا العالم.

إذا ما السعادة؟ بالتأكيد، أنا لا أزعم أنني يمكنني أن أصف هذه الحالة في صفحة من كتاب في حين أن الكثير، والكثير من الناس ظلوا يحاولون شرحها عبر التاريخ.

ولكن سأقول لك رأيي، أو النسخة المختصرة منه إن صح القول.

إن الفكرة الكاسلة للسعادة بكل بساطة بالنسبة لي أنها اختيار.

يمكن أن تكون بخير. ومن الممكن أن تُمس بسوء. يمكن أن تصاب بالبرد، أو أن تكون بصحة جيدة. يمكن الآن أن تكسر قدمك. هذا مؤلم حقاً.

ولكن حانة السعادة العقلية أكثر من مجرد شعور عابر. أليس كذلك؟

فحتى إذا كُسرت ساقك يمكن أن تكون سعيداً هذه اللحظة لأنك ما زلت حياً.

يجب أن أعترف أنه عندما كسر كاحلي لم أكن حقيقةً أفكر في السعادة بطريقة أو بأخرى، ولكن هذا هو المقصود، فلم أكن أيضاً أفكر في التماسه. فقدمي كانت تؤلمني ألماً مبرحاً.

تقول د. لورا شليزنجر دائماً: "المشاعر ليست حقائق".

هذه هي النقطة المهمة. فأنت لديك مشاعر كثيرة. من الممكن أن تكون إيجابية أو سلبية، ورغم ذلك إذا أدركت أنها مجرد "مشاعر" وليست حقائق، فلن يكون لها أي تأثير على سعادتك بشكل عام.

أنا لا أقول إن "إحساسك الداخلي" الذي تبني عليه بعض قراراتك ليس مفيداً، ولكن هذا الإحساس هو في الواقع حدس فطري وليس "المشاعر" التي يبني عليها الناس سعادتهم كل يوم.

تأمل هذه الفكرة اليوم.

هل أنت سعيد؟ هل تتأثر بالمشاعر العابرة، التي هي حقاً مجرد ومضات في وعيك، أو هل تختار كيف ستتفاعل مع كل حدث في حياتك؟ هل تشاهد ما يحدث حولك وتحافظ على موقفك الذهني؟

السعادة اختيار وليست حدثاً. لدينا في كل لحظة من كل يوم فرصة لاختيار كيفية رؤية موقفنا وظروفنا. "كانت تلك أفضل الأوقات، كانت تلك أحلك الأوقات...".

سر النجاح ٢٦



ثق بحدسك

تَعلم أن معظم الناجحين يمضون الكثير من الوقت في التخطيط لما سيفعلونه... وحساب المخاطر المتضمنة... وتحديد المكاسب المحتملة والخسائر التي يمكن حدوثها بعد اتخاذ قرار ما.

إنه لشيء جيد أن تضع الخطط للمستقبل وأن تضع الأهداف أيضاً. هذا ضروري للنجاح.

ولكن هناك قدرة أخرى قوية نمتلكها جميعاً. وللأسف، هذه القدرة يتم كبسها لدى معظم الناس. وبالأخص الرجال. نحن نسميها الحدس، أو "الإحساس الداخلي". القوة وراء هذه القدرة ليست إلا الذكاء الكوني الإبداعي... مصدر كل الفكر. المشكلة التي يعاني منها العديد منا أنه تم تنبيهنا مرات عديدة لمدى أهمية اتخاذ القرار المدروس... وتحليل جميع الحقائق.

هذا جيد ورائع معظم الوقت، ولكن هناك بعض الأوقات التي يكون عليك فقط اتباع حدسك بدون حسابات؛ أن تقفز وأنت متأكد من أن الشبكة التي ستلتقطك ستظهر في الوقت المناسب.

مؤخراً أخطرتنا موظفة كانت لدينا أنها ستنتقل لشركة أخرى خلال أسبوعين. هذا بالطبع يعني أنه علينا إيجاد البديل.

التصرف الطبيعي حينئذ كان نشر إعلان في صفحة الإعلانات المبوبة في الجريدة المحلية. ولكن قبل أن ننشر الإعلان. بدأنا في استلام بعض السير الذاتية للوظيفة. وشعرت أننا سنتمكن من شغل الوظيفة بدون نشر الإعلان ولذلك انتظرنا.

أخفق العديد من المتقدمين الذين بدوا جيدين. بعضهم كان جيداً فعلاً ولكنه طلب مالاً أكثر مما كنا مستعدين لدفعه... والبعض الآخر بدا غير مناسب. ثم في اللحظة الأخيرة ظهرت متقدمة للوظيفة كانت قد تركت شركة أخرى منذ قليل بسبب شروط العمل. والأجر الذي عرضناه عليها كان في الواقع ضعف أجر وظيفة أخرى كانت تضعها في اعتبارها.

المقصود هنا هو أنه في هذه المرة بدلاً من اتخاذ الطرق التقليدية، وضع إعلان وأجراء عشرات المقابلات. وإعادة الاتصال بالمتقدمين... وبمجرد هذا كله تصييع الكثير من الوقت والطاقة في التحدث إلى الناس لن نوظفهم. فثبت لدينا إلى المتقدمة على الهاتف. لتعرف على مهاراتها. وعرضنا عليها الوظيفة على الهاتف في المساء التالي... وانتهى الأمر.

إذاً. وبدون التخطيط التقليدي. أه المظاهر والمقابلات التقليدية. ظهر التقدم المناسب. كيف نعرف أنها ستتحقق في عملها؟ لا نعرف. ولكن هل يمكنك أن تعرف هذا أبداً؟

بالطبع التخطيط ووضع الاستراتيجيات أمر جيد. ولكن لا تتجاهل "إحساسك الداخلي". إحساسك. أليس هذه هي الأداة التي يستخدمها معظمنا لاختيار شريك أو شريكة حياته؟

فكر في ذلك!

لو كان إحساسك وإحساسك الداخلي جيداً بما يكفي لاختيار شريك حياتك. فهو جيد بما يكفي لاتخاذ قرارات مهمة أخرى. خطط. وحلل. وقارن... ونسج بعض الثقة في إحساسك. إنه هبة من الله.

سر النجاح ٢٧



أنصت، أنصت، أنصت

إذا كنت قد عملت لفترة ما على تحسين الذات أو كنت جزءاً في أي منظمة كبيرة، فقد تكون سمعت هذا السؤال.... "لماذا نمتلك أذنين وفماً واحداً؟".

لأنه من المفترض أن ننصت ضعف ما نتحدث.

هذا هو المفتاح للتواصل الجيد. إن الإنصات مهارة ستساعدك في كل نواحي الحياة. وهناك العديد من الأمثلة حول كيفية تأثير الإنصات في حياتنا، وكذلك كيفية تأثير عدم الإنصات.

عندما يتقدم زبون أو عميل باعتراض أو شكوى، فإنه من الضروري أن تستمع للقصة بأكملها. عندما تسمع، فقد يكون هناك الكثير من المعلومات التي تبدو لا علاقة لها بالموضوع، ولكن عليك أن تخوض فيها حتى تجد المصدر الحقيقي للاعتراض أو عدم الرضا الذي يبيده الزبون أو العميل.

ومن الأفكار الجيدة أن تقوم بتدوين بعض الملاحظات، إذا أمكن. عندما تكون في موقف مثل هذا. وعندما يحين دورك في الكلام، من الممكن أن تشير إلى هذه الملاحظات لترسخ فهمك للمشكلة الحقيقية. مستخدماً صيغة السؤال.

شيء مثل: "إذاً، هل أفهم الموضوع بشكل صحيح أنك تريد شراء جهاز واحد فقط. ولكن تريد أيضاً الخصم الذي نمحه عند شراء كمية؟".

بهذه الطريقة، ستتمكن من عزل النقاط الشائكة الحقيقية والتركيز عليها. وعندما يجيب العميل عن السؤال ستكون قد وصلت لسبب الاعتراض أو معلومات أخرى تضعك في الاتجاه الصحيح.

إن الإنصات يحتاج إلى التركيز فيما يقوله الشخص الآخر. وهذا يعني أنك لا يجب أن تقوم بعمل شيء آخر أثناء الإنصات، خاصةً عندما يكون الموضوع معقداً.

وعندما تتحدث على الهاتف لا تحاول الاستماع لشخص آخر في مكتبك. أو تجيب عن سؤال له. وإذا كنت تعمل على مشروع ما وتريد إنجازه، أو وجه لك أحدهم سؤالاً، فاطلب منهم الانتظار لبضع دقائق حتى تنتهي، وبهذا تولي من تحدثه كامل انتباهك. وعند الاستماع على الهاتف، أصدر بين الحين والآخر بعض الأصوات لتعلم الشخص الآخر أنك مازلت معه. وإذا كنت تشاهد التلفزيون، وكان يعرض أحداثاً رياضية، وكنت محباً لهذه الرياضة، فمن الأفضل أن تغلق التلفزيون.

هناك شيء يجب أن تتذكره كبائع مخضرم، أو مدير، أو محترف، وهو أنك تعرف سر الإنصات هذا، ولكن زبونك، أو عميلك، أو زميلك في العمل، أو موظفك قد لا يعرفه. كن صبوراً معهم حتى ولو قاطعوك أو بطريقة أخرى لم يكونوا منصتين.

أخيراً طبق مهارة الإنصات في كل نواحي حياتك، وليس فقط في العمل.

إن التعامل مع المسائل الأسرية، ومع زوجتك وأطفالك، يمكن أن يتحسن بدرجة هائلة إذا اتخذنا القرار بأن ننصت حقاً لما يقوله الآخرون. لقد اكتشفت، وبالأخص مع المراهقين، أن طرح أسئلة تخلو من الأحكام المسبقة يؤدي لتفاهم أفضل. في الواقع عندما تفعل ذلك من الممكن أن تتذكر أنه كانت لديك نفس هذه المشاعر من قبل.

سر النجاح ٢٨



العمل مع الآخرين

خطر لي ذات مرة أننا في بعض الأحيان نضطر إلى العمل مع أناس "لا نحبهم" بالضرورة. في بعض الأحيان، يكون هناك شيء ما يثير غضبك في هذا الشخص أو الأشخاص. ربما يكون شيئاً ملموساً أو شيئاً في شخصيته، أو تشعر بأنه فيه شيء غير مناسب لك ولكنك لا تستطيع وضع إصبعك عليه.

ورغم ذلك، قد تضطر للتعامل معه، كأن تكون في نفس الموقف معه، أو تعمل معه في مشروع مشترك، أو يكون هوزبوناً أو عميلاً دخل للتو إلى متجرك.

كيف ستعامل معه؟

ربما يكون هذا الشخص فظاً تماماً. وربما يجب عليك أن توليه جزءاً من اهتمامك.

حسناً يجب عليك أن:

١. تتوقف.
 ٢. تفكر ملياً قبل أن تتحدث.
 ٣. تكون رحيماً.
 ٤. تكون متفهماً لمشاعر الآخرين.
- هناك أوقات في حياتنا يكون علينا فعل شيء رتيب أو ممل أو شيء التزمنا به، بالرغم من أن يومنا لا يسير على ما يرام.

يمكن أن يكون هذا الشخص اللفظ يمر بأحد هذه الأيام. ربما خرج توأ من مشاجرة عائلية. ربما لديه طفل، ولد أو بنت، في المستشفى. أنت تفهم ما أعنيه.

هناك عوامل كثيرة في حياتنا جميعاً لا تكون ظاهرة للعيان ولا يمكن توصيلها للآخرين. لذلك نحتاج أحياناً إلى إرجاء الحكم على الآخرين وأن نكون رحماء معهم. لذا فالمرة القادمة عندما يفضبك أحدهم حقاً، خذ لحظة للتفكير ملياً وبعد ذلك اعمل معهم أو اخدمهم كأى شخص آخر.

إذا كان الشخص أحمق فعلاً، وهذا ممكن، فإن انتصارك سيكون حقيقة أنك لم تصبح مثله عند التعامل معه. بدلاً من ذلك أنت اخترت أن تظل مسيطراً على انفعالاتك وعلى حياتك.

كن شخصاً "يلعب جيداً مع الآخرين"!

ليس عليك أن تحب كل الآخرين. يمكنك أن تتواصل وتعمل مع من لا تحبهم. هذا هو ما تتمحور حوله الرحمة.

سر النجاح ٢٩



الهوية

هل سمعت من قبل هذا القول: "الثري يزداد ثراءً والفقير يزداد فقراً"؟ إليك السبب! أتذكر عندما درست الرياضيات في المدرسة الثانوية حيث درست الجبر والهندسة؟

لقد درّسوك "المعطيات" و"النظريات" و"المسلمات". هذه هي قواعد الرياضيات التي يجب أن يتم حفظها واستعمالها كنقطة بداية وأداة للتوصل لحل المسائل الرياضية.

"الهوية" هي معادلة. والمعادلة هي طريقتان مختلفتان لقول القيمة نفسها تفصلهما علامة "=". تذكر أنك يمكنك أن تقرأ المعادلة من اليسار لليمين ومن اليمين لليساار، وهي صحيحة في كلتا الحالتين.

لنلق نظرة على هذه المعادلة المتعلقة بالنجاح.

$$\text{الجشع} + \text{الخوف} = \text{معتقدات مقيدة}$$

دعنا نناقش هذه المعادلة بدون التحفظ على المصطلحات المستخدمة فيها. إذا أضفت الجشع إلى الخوف، فإن هذا يؤدي إلى معتقدات مقيدة. بمعنى آخر، إذا كنت دائماً تطلب أكثر، وأكثر، وأكثر، وتخاف من أنك لن تستطيع الحصول على أكثر، حينئذٍ فسوف تبدأ في الاعتقاد بعدم كفاية ما هو موجود لديك بالفعل.

إن الجشعين دائماً ما يقلقون على المال. حتى ولو كانوا يملكون الكثير منه، لأنهم "يعتقدون" بأنه لا يوجد لديهم ما يكفي. علينا فقط أن ننظر في حال الحكومة لنثبت

أن هذا غير صحيح. فعندما يبدأ مال الحكومة في النفاد فنقلباً - في هذه الحالة فقط -
يطبعون أكثر!

ولكن انتظر لننظر للمعادلة من الاتجاه الآخر.

معتقدات مقيدة = الجشع + الخوف

أتدرك ما أعنيه الآن؟ إذا اعتقدت أنه لا يوجد ما يكفي من المال، أو الحب، أو
الطعام وهكذا فستصبح جشعاً وملئاً بالخوف كنتيجة للمعتقدات المقيدة.
واليك معادلة أخرى.

الثروة + الحب = وفرة غير محدودة

حسنًا هذه هي المعادلة المقابلة وهي الاختيار الأفضل لحياة سميدة وصحية.
هل لاحظت سابقاً أن الأثرياء والمغمورين بالحب يبدون دائماً وكأنهم يحصلون
على المزيد من كل شيء. تذكر أن الثراء لا يعني المال فقط، ولكن يتضمنه. فالأثرياء
بالفعل يؤمنون بسهولة بأن هناك المزيد متاح، وبالقدر الذي يريدونه. والآن لنقلب هذه
المعادلة.

وفرة غير محدودة = الثروة + الحب

إذا أمنت بالوفرة غير المحدودة والإمكانات في العالم والبشر، فستجد أن الحب
والثروة يزيدان في حياتك اليومية!
لديك خيار في الحياة. يمكنك أن تختار أن تؤمن بالوفرة غير المحدودة، أو تؤمن
بالموارد المحدودة.

أي معادلة ستكون هي الحقيقة في حياتك؟ ما المعادلة التي ستمثل هويتك؟

سر النجاح ٣٠



مرحباً، أنا توم وأنا "مدمن عمل"

توم مدمن عمل. إنه يحب عمله حقاً. لا بد أنه يحبه. فهو يتحدث عن عمله طول الوقت. ويقضي كل وقته في المكتب. حسناً. ليس كل وقته، فهو بالفعل لديه مقابلات مع العملاء في منازلهم.

إنه محظوظ برغم ذلك لأنه يملك جهاز استدعاء. وهذا يساعده على البقاء على اتصال. مثلاً في حالة ما إذا كان في البيت يتناول العشاء مع زوجته وأولاده. يمكن أن يصلوا إليه وبذلك يواصل قدرته الرائعة على العمل أكثر.

بالإضافة لجهاز الاستدعاء. لديه هاتف محمول أيضاً. بهذه الطريقة لو كان في "ديزني لاند" مع أسرته يمكنه أن يطلب بريده الصوتي ويرد على أي مكالمات وردت إليه أثناء تزلجه.

توم ليس مدمن عمل فقط. إنه مدمن للنشاط. ومدمن للأعمال العاجلة. فهو دائماً مشغول. قد لا يكون دائماً قادراً على بيان ما ينجزه بالضبط من خلال نشاطه، ولكنه دائماً ينجز. وينجز. وينجز.

بدأ توم في الحضور لاجتماعاتنا في "مدمني العمل المجهولين" Work Addicts Anonymous بعد قراءة منشور دعائي بعنوان One Question to Help Determine If You are a Work Addict.

لقد قرأ وصفاً لشخص دائماً مشغول. بطريقة ما مثل بداية هذه القصة. ثم قرأ المنشور وحاول الإجابة عن السؤال بداخله.

كان السؤال: "ماذا تفعل خارج أو بعد العمل؟".

لم يستطع توم أن يجيب. ماذا يفعل بعد العمل؟ متى يحين وقت بعد العمل هذا؟ ماذا يقصدون بـبعد العمل هذا؟

بدأ يمتعض. من يعتقدون أنفسهم؟ إنهم لا يفهمون، يجب أن أعمل بجد لكي أصبح ناجحاً.

ثم قرر أن يفتح عقله ويسمع بعضاً ممن مروا بهذه التجربة قبله. وقد قالوا أشياء مثل....

لقد تراجعت للخلف وفكرت فيما أستمتع حقاً بفعله. قمت بتحليل كل نشاطاتي بالفعل واكتشفت أنني أقوم بالكثير من الأعمال بدون قيمة أو نتائج... أدركت أنني أخدم التكنولوجيا، ولكنها لا تخدمني.

هناك دائماً مغزى من القصة، وأنا متأكد أنك توصلت إليه الآن! إن لم تفعل، فربما أنت واحد من هؤلاء المدمنين الذين لا أمل فيهم وستقول لمن حول فراش موتك: "لو أنني قضيت وقتاً أكثر في المكتب. من أنتم يا قوم؟".

افحص حياتك سائلاً سؤالاً واحداً: "ماذا تفعل بعد العمل؟". إذا واجهت مشكلة في الإجابة، فلا تهمل الموضوع... ولكن خصص وقتاً للبحث عن الإجابة.

إذا أمضيت حياتك كلها في العمل، فحياتك غير ناجحة. أعد اكتشاف هواياتك القديمة؛ الموسيقى، والرياضة، والقراءة، والكتابة، والسفر، وركوب الدراجات، والفن... إنها قائمة لا تنتهي. لا بأس إذا كنت مدمن عمل؛ مادمت تعترف بذلك بكل صراحة... فهذا الاعتراف هو بداية طريق العلاج.

سر النجاح ٣١



القضاء على التبعية في الإدارة

نشعر أحياناً بأننا لسنا على القدر الكافي من الكفاءة.

هل شعرت بهذا من قبل؟

ربما أفضل مثال هو اليوم الأول للمودة للعمل بعد الإجازة. هل تعرف ما أعنيه؟ عندما تذهب إلى المكتب أو المتجر وأول ما يخبرونك به أن المدة عالية التقنية معطلة. طابعة الكمبيوتر لا تعمل، نظام الاستدعاء لا يعمل، و"شخص ما ينتظر على الخط الأول".

وهكذا يبدأ الأمر. أول يوم للعودة للعمل، وتبدأ بالتفوه بأشياء مثل "كلما ابتعدت عن العمل لأيام قليلة عدت لأجد هذه الفوضى".

حسناً، بالفعل لقد ناقشنا كيف أن ما نقوله ونؤمن به يصنع الظروف المحيطة بنا. لو صغ هذا، فإن كل هذه الأزمات من صنع أنفسنا. هذه هي الحقيقة التي اكتشفناها ذات مرة. لقد "أمسكت" بنفسي وأنا أقول: "كل مرة أعود فيها".

ثم بدأت أفكر في الأمر. كيف يمكن أن يختلف الوضع؟ لقد أصبح الأمر أكثر وضوحاً، لم يصبح أسهل، ولكن أوضح.

نحن نحتاج أن ندرب ونفوض الآخرين في مؤسساتنا بالمعرفة والمعلومات اللازمة للتعامل مع المواقف التي يمكن أن تطرأ في غيابنا. جزء من المشكلة أننا فشلنا في التغلّي عن فكرة أننا "الخبراء" في الكمبيوتر والتكنولوجيا عموماً. نحن نستمتع "باعتماد" طاقم العمل علينا في حلول معينة.

هذا إرضاء كبير لغرورنا. ولكن هذا الأمر يعوقنا لأنه يعني أنه لا يوجد شخص آخر يشعر بأنه مؤهل لحل هذه المشكلات. إن جزءاً من التدريب الذي سينهي هذه التبعية سيجعل الآخرين على دراية بالموارد المتاحة في الشركة.

أيضاً، من الضروري أن نبدأ هذا أثناء وجودنا في الشركة وقبل أن نذهب إلى إجازة. إنه ليس أمراً سهلاً ولكن نحتاج أن نترك شخصاً آخر يقوم بكل هذه العملية، حتى ولو استغرقت وقتاً أطول مما لو قمنا بها بأنفسنا.

يجب أن نعرف الموظفين الرئيسيين في طاقم العمل على المواقف الشائعة وحلولها. قد يكون الأمر بسيطاً، مثلاً نعلمهم المنطق الأساسي لحل المشكلات، مثل إذا كان الكمبيوتر لا يعمل... ١. تأكد أن كبل الكهرباء موضوع في المقبس، ٢. تأكد أن مفتاح الكمبيوتر في وضع التشغيل، ٣. افحص التوصيلات... وهكذا.

تذكر أن الأساسيات التي تكون واضحة بالنسبة لك أو لي قد تكون واضحة للآخرين... كن صبوراً وواظماً في تعليمك.

درب الموظفين الرئيسيين في فريقك على كيفية حل المشاكل الشائعة، وادعمهم حتى يؤمنوا أنه يمكنهم مواجهة أي موقف في عدم وجودك... عندما تعود من إجازة لبضعة أيام، فسوف يقولون، "لن تصدق ما حدث وكيف عالجناه"، سوف تعود إلى شركة تستطيع أن تعمل بذاتها ولا "تعتمد" عليك وحدك.

سر النجاح ٣٢



المبادئ

لقد اكتشفت في حياتي أن هناك بعض المبادئ الأساسية لكي نحيا حياة سعيدة، ناجحة، خالية من الشعور بالذنب ومن الضغوط. يكمن التحدي بالطبع في التمسك بالمبادئ حينما يكون الأسهل أن تفعل شيئاً آخر. ولكوني بشراً، فأنا لا أستطيع سوى أن أناضل من أجل هدف تطبيق هذه المبادئ في حياتي اليومية، ولكوني بشراً فغالباً ما أفضل. ورغم هذا، إذا كنت تقول: "أنا أعيش حياتي وفقاً لهذه المبادئ"، فهذا إثبات جيد على أنك تحاول.

بالنظر إلى قائمة المبادئ نجد أنه يمكن تقسيمها وتجميع كل مجموعة معاً. اليوم، دعونا نلقي نظرة على هذه القائمة:

الوفرة	المساواة	الاستقلال	نكران الذات
القبول	الثقة	النزاهة	البساطة
إنكار الذات	الإخلاص	العطف	القوة
التوازن	التركيز	الحب	النجاح
الجمال	الحرية	تفتح العقل	الاستسلام
الإحسان	النعمة	الصبر	التسامح
الالتزام	الامتنان	الحصافة	الوحدة
الرحمة	الوئام	التفتح	الحكمة
الإبداع	الأمانة	المسؤولية	
التعاطف	التواضع	الخدمة	

كم من هذه المبادئ تطبقها في حياتك؟ هل تبدو هذه المبادئ مهمة لك؟ قبل أن تقول: "ها هو ذا الرجل المعجوز ينتقل من التعليم إلى الوعظ؟"، ألقِ نظرة فقط على مجموعة واحدة من هذه المبادئ وكيف يمكن تطبيقها في حياتك العملية. إن الإخلاص، والأمانة، والنزاهة، والمسئولية، والخدمة مجموعة جيدة لنلقي نظرة عليها.

إن لم ننتفع بهذه المبادئ في العمل، فماذا لدينا بالضبط؟ كل هذه المبادئ تتجمع معاً لتقول إنك تقدم خدمة، أو منتجاً ذا قيمة جيدة ومضمون.

هل تستطيع أن تتخيل أن تدير عملاً بدون أي من هذه؟ في الواقع أنا أستطيع، وأنت كذلك. وربما أننا مررنا جميعاً بموقف من هذه المواقف يوماً ما في حياتنا.

السؤال الحقيقي هو: "هل تستطيع أن تدير عملاً بدون هذه المبادئ الخمسة؟". سوف نتعمق في هذا في السر القادم.

عندما نمر على هذه المبادئ، تذكر أن تستخدمها لاختيار الأشخاص الذين تقوم بتوظيفهم في عملك. أنت بحاجة إلى إحاطة نفسك بأشخاص يلتزمون ويحترمون نفس المبادئ مثلك.

سر النجاح ٣٣



المبادئ: الجزء الثاني

إن الاستسلام، والقبول، والتوازن، والتسامح، والوثام، وتفتح العقل مجموعة أخرى تتماشى معاً بطريقة جيدة.

في الواقع، هناك بعض الروابط التي تربط جميع المبادئ في قائمتنا. ولكن هذه جيدة بدرجة كافية حتى الآن. لنقبل فقط هذه المجموعة ونناقشها.

ماذا يحظر بياننا عندما نفكر في الاستسلام؟ خسارة معركة؟ الانسحاب؟ الاستسلام في الحقيقة له معنى أعمق.

عندما تستسلم، فأنت تكون على صلة بروحك الداخلية. مدركاً أنه يمكنك الاستفادة من القدرة الإبداعية اللامحدودة المتاحة لنا جميعاً. وعندما تستسلم لهذه القوة العليا، فأنت تطلقها في حياتك.

في بعض الأحيان، لن تتمكن من الفوز إلا عن طريق تفتيح ذهنك لتفسيرات وأفكار الآخرين.

وبالتدرة على قبول أفكار الآخرين، ستبدأ في إدخال انوثام والتوازن على حياتك. قد تعرف الغالبية منا شخصاً ما عليه دائماً أن يفوز... لا يخطئ أبداً، ويتمسك بالأفكار الواضح خطأها. فقط لأن "هذه الطريقة التي تعلمت بها" أو "إذا كانت جيدة بما يكفي لأبي فهي جيدة بما يكفي لي" وهكذا. هذا ما نسميه "العقل المغلق". وهؤلاء الذين يرون العالم بهذه الطريقة يحجمون قدرتهم في فهم إمكانيات نجاحهم.

عندما نتسامح مع الآخرين، فنحن نفخر لهم نفس الزلات والنقائص التي نعاني منها نحن أحياناً. إن التخلي عن أحكامنا المسبقة والاستماع للأفكار الجديدة طريقة من طرق تطبيق التسامح. وطريقة أخرى هي بالتسامح مع بعض السلوك المزعج الذي نعرف أنه سيزول سريعاً. على سبيل المثال، نلاحظ بدون أحكام مسبقة كيفية تعامل الناس مع أولادهم في طابور الحساب في السوق التجاري. أراهن أنه في أوقات ما أردنا جميعاً الاعتراض على مثل هذا الموقف.

هل سمعت من قبل عبارة "اجعل عقلك متفتحاً وأعطِ لنفسك راحة"؟ هذه واحدة من أفضل النصائح التي سمعتها على الإطلاق. من الممكن أن تعني الكثير عندما يكون الشخص في موقف يشعر فيه بالمسؤولية على شيء بعيد عن تحكمه... ويمكن أن تفيد في العمل أيضاً.

على سبيل المثال، جميع أصحاب الأعمال بائعون يعرفون مدى جودة منتجهم أو خدماتهم، وبالرغم من ذلك يرفضون كل البائعين الآخرين الذين يعرضون عليهم شيئاً. الفكرة هنا أنه إذا تم رفض كل المنتجات والخدمات الجديدة بدون نقاش، فكيف ستكتشف أيّاً منها سيكون مفيداً لك؟

لا ترفض الأفكار، أو المنتجات، أو الخدمات الجديدة بدون إلقاء نظرة عليها بذهن متفتح. فيمكن أن تجد أداة تجعل حياتك أسهل.

بينما نطبق هذه المبادئ، سنشعر أن حياتنا تصبح أكثر توازناً. وسنبداً في الشعور بألفة أكبر مع من حولنا. ونحقق قدراً أكبر من الانسجام في العلاقات مع الأسرة، والأصدقاء، وجميع نواحي حياتنا. القبول، والتوازن، والوئام، والتسامح، وتفتح العقل هي خمسة مبادئ رئيسية في الحياة. بادري بتطبيقها اليوم!

سر النجاح ٣٤



المبادئ، الجزء الثالث

إن الرحمة، والتعاطف، والعطف، والحب، والصبر من المبادئ النبيلة. تصبح بدونها الحياة مؤلة وقاسية.

تصور قبائل البربر وقائدهم جينكيز خان. هل تعتقد أنه كان يوجد رحمة، أو تعاطف، أو لطف، أو حب، أو صبر في هذا الوقت أو المكان؟

عندما نتعاطف مع إنسان آخر في ورطة، فإننا نمارس كل المبادئ الموجودة في قائمة اليوم. وأكثر. فنرفع أنفسنا في مكانة عالية في الوجود بنسيان موقفنا واتخاذ قرار بمساعدة شخص آخر.

وعندما نتعاطف مع شخص ما، فإننا نتقمص شخصيته وخبراته. ولذلك فإننا نخرج مرة أخرى من خبراتنا ومشكلاتنا، ونشعر بما يمر به شخص آخر. وهذا ما يقوم به الممثلون الكبار ليؤدي دوراً يجعلنا نشعر أن حياة الشخصية تلمس حياتنا. في هذه الحالة، يمر كل من الممثل والمشاهد بخبرة التعاطف هذه.

يرتبط العطف أيضاً بهذه المجموعة بطريقة جيدة. يمكن أن نتأثر جداً ونتعاطف مع ألم شخص يعاني. ولكن التعاطف في الحقيقة هو الشعور بالألم ثم تجاهله بدون أي فعل. أما العطف فهو يُسمى "الرحمة الفعالة".

لتكون عطوفاً عليك أن تقوم بعمل ما لمساعدة الآخر. أحياناً، يكون بكلمة لطيفة. وأوقات أخرى بالتبرع، أو ممكن أن تبدأ بالعمل البدني.

عودة للقاموس: الصبر "صفة أو عادة التحمل بدون شكوى، البقاء أو المثابرة، التحمل المستمر لأخطاء أو سوء سلوك الآخرين". هذه هي التعريفات الثلاث الأولى. بالتأكيد هناك الكثير في هذه العبارات الثلاث، في الحقيقة الكثير جداً، ولا أعتقد أنها تحتاج لشرح.

إذاً لدي فقط بضعة أسطر لوصف الحب. هي بالتأكيد غير كافية. ولكني أفضل القول المأثور "الحب هو المعاناة الطويلة (الصبر) وهو اللطف، وليس الحسد أو الكبر... ولا يفشل أبداً...".

وسأقتبس كلمات من أغنية Love is All There Is...

"الحب، الحب، الحب، الحب هو كل ما هو موجود".

إذا كنت تبحث عن الحقيقة، فهناك الكثير من الكتب التي تحتوي عليها، ولا تنس الاهتمام بخبرات حياتك، والموسيقى التي تستمتع لها، والفن الذي تقدره، وأغنية روحك. مارس اليوم التعاطف، والرحمة، والصبر، والحب، والعطف في كل ما تفعله. جرب ذلك! ستحبه!!!!

سر النجاح ٣٥



المبادئ، الجزء الرابع

الوفرة، والنعمة، والتقبل، والبساطة، والقوة، والنجاح: هذه الصفحة قصيرة جداً لنوفي كل واحد من هذه المبادئ حقه، ولكن سنحاول بذل جهدنا.

يمكننا أنا وأنت أن نعيش في وفرة بقدر ما نختار. كل ما علينا هو أن نجول ببصرنا فيما حولنا. من الواضح أن الحياة بها كم هائل من الوفرة. ولكننا لا ندركه غالباً. انظر إلى الناس، والحيوانات، والنباتات الموجودة من حولك.

لنعيش في وفرة. يجب أن تدرك هذه الوفرة فيما حولك. ثم بعد ذلك تتقبل هذه الوفرة في حياتك.

النعمة: اسم لبنت: وهبة ممنوحة بلا مقابل. لا يمكن لأحد منا أن يستمر في حياته بدون النعم التي يمن بها عليه الله. ماذا لو استوقفك ضابط الشرطة وحذرك بدلاً من إعطائك مخالفة؟ بالطبع هذا هو تعريف الهبة، فأنت لا تكسبها. ولا تستطيع أن تفعل شيئاً لتكسبها. ولكن لديك القدرة على منحها. كن منعماً في حياتك. فهذا يعني أكثر بكثير من ألا تكون ناقماً.

التقبل: كن متفتح الذهن. ابقَ منسجماً مع قوتك العليا ليلاً ونهاراً. لو توقفت عن التقبل، فستضيع فرصة منح أو خدمة شخص آخر. فكّر بإيجابية. اجعل جهاز الاستقبال لديك في وضع التشغيل وتقبل كل ما تدخره لك الحياة.

حافظ على البساطة. هذه أفضل طريقة للتعبير عن هذا القول وأكثرها تواضعاً. عندما يظهر أمامك تحدٍ، أو توكل لك مهمة، قم بأسهل الحلول. انظر للتفاصيل الموجودة

وابذل جهدك لجعلها أسهل ما يمكن. كن مستعداً لإكمالها وسيأتيك التوفيق.
 القوة: لا تعني القوة الجسدية فقط. تعني القوة أحياناً القدرة على قول "ساعدني من فضلك". القوة أكثر من مجرد الاعتماد على النفس. فالشخص القوي مستعد لتقبل المساعدة والتدريب عند الحاجة إلى ذلك.

النجاح: ما هو؟ ولماذا يسمى إليه الكثيرون؟
 لقد سمعت قول "النجاح رحلة. وليس مكاناً تقصده". أعتقد أن هذا قريب جداً من الصواب. إنه عملية مستمرة. وطريقة لعيش حياتك، وطريقة للحياة.
 عندما كنت صغيراً، كانت كلمة النجاح بمثابة لعنة لي. لقد ثرت ضدها. لأنني اعتقدت أنها هدف ألي أناني ومجرد فرضه علينا المجتمع. حسناً. إنها تخططات الصبا. الآن أنا ناجح. هل أنا غني؟ نعم، بطرق عديدة. ولكن هذا ليس نجاحاً. إنه بكل صدق سلوك. وطريقة للحياة، ومغامرة رائعة في رحلة.

يبدو بوصولي لنهاية قائمة المبادئ أن تعريفات المبادئ محدودة للغاية. إن الهدف الحقيقي لهذا الكتاب هو تشجيعك على أن تفكر ملياً في هذه الأفكار... ودفعك لتطبيق هذه المبادئ في كل ما تفعل. جرب ذلك، وستحبه!

سر النجاح ٣٦



المبادئ: الجزء الخامس

إن الجمال، والإحسان، والالتزام، والإبداع، والثقة، والتركيز؛ هي المبادئ المتبقية في قائمتنا التي عرضناها قبل صفحات قليلة.

الجمال، غالباً ما نفكر فيه كسمة جسمانية، كيف يبدو شخص ما أو شيء ما. ولكنه أكبر من ذلك. يخطر على بالي هنا القول المأثور "الجمال هو جمال الجوهر". هل تقدر الجمال من حولك؟ اتخذ هذا بدايةً لجمال العالم أكثر جمالاً اليوم. وشاهد الجمال المحيط بك من كل جانب.

الإحسان، أحب هذا المبدأ. إنه لا يعني فقط أن تمنح مائك لقضية تستحقه. وعندما تقوم بالإحسان، فأنت تفسر الشك لصالح الآخر. وتطبق "القاعدة الذهبية". وتضع الآخرين قبل نفسك. فالإحسان سلوك وطريقة للحياة، وليس فقط قضية تتبرع لها.

لقد خلقنا الله ووهبنا القدرة على الإبداع. فعليك أن تترك قدرتك الإبداعية تخرج من عقلك وقلبك إلى حياتك. ولا يجب أن تكرر كل شيء وتعيد اختراع كل شيء. ولكن يمكنك وضع إضافات بسيطة على الأشياء الموجودة بالفعل. كن مبدعاً في وضع حلول لتحدياتك.

هل أنت ملتزم؟ ملتزم بماذا؟ أياً يكن ما تحب أن تفعله، ألزم نفسك بالقيام بالمزيد منه. أتريد أن تبدأ برنامجاً جديداً لتطوير نفسك؟ ألزم نفسك بشيء صغير أولاً، ربما قراءة صفحة في اليوم من كتاب ما. فإذا لم تستطع أن تلتزم بقراءة الصفحة في يوم ما، فتذكر أنك تسعى للتطور وليس للكمال. ارجع مرة أخرى إلى ما التزمت به.

كثير من الناس يتذرعون بعدم الكمال البشري من أجل أن ينسحبوا من التزاماتهم. إن الالتزام هو أن تفعل ما قلت إنك ستفعله، حتى بعد زوال شعورك وقت قلت ذلك.

الإيمان مبدأ قوي في الحياة. يمكن أن يقال عنه الكثير، وما قيل أكثر. وبالرغم من ذلك لا يمكن تدريبك على أن يكون لديك إيمان. ولكن إذا نظر كل منا في نفسه، فسيجد بعض الإيمان.

ما نوع التركيز في حياتك؟ هل رؤيتك في حياتك واسعة بدرجة كبيرة تكفي للرؤية الشاملة؟ هناك أوقات يكون هذا جيداً، ولكن أحياناً يجب تطبيق مبدأ التركيز، مثل شعاع من الليزر، على شيء ما أو مشروع ما حتى يمكنك أن تركز كل طاقتك فيه.

نحن نصل لنهاية قائمة المبادئ الطويلة. أتمنى أن تحثك القائمة والتعليقات المختصرة على كل مبدأ على التفكير فيها ولو قليلاً. تذكر دائماً الرحلة التي نحن فيها هي عملية تطور مستمر وليست سعياً للكمال.

سر النجاح ٣٧



المبادئ: الجزء السادس

إذا، فقد وصلنا إلى آخر ثلاثة مبادئ في قائمتنا التي شملت ثمانية وثلاثين مبدأً والتي استعرضناها ودرسناها في الصفحات الست السابقة. ماذا تبقى؟ الحصافة، والحكمة، والحرية.

حسناً، الحصافة، ألم تكن هذه الكلمة عنواناً لأغنية؟

الحصافة كلمة أردت أن أبحث عنها في القاموس، برغم أن لدي أفكاراً عن معناها بالفعل. أتذكر الرئيس بوش؟ الأول! ليس من الحصافة أن أعتمد على ذاكرتي فقط، ولكن أحتاج للبحث.

الحصافة هي صفة تعني التحلى بالحكمة والتدبير والرشد. بعض المرادفات: الحرص، الحذر، الحيطة، الاحتراس، التفكير، التخطيط، البصيرة، التدبير، الاعتبار، حسن التصرف، الحكمة.

الحصافة أن تتخبر للمستقبل. تضحي بالمكسب الحالي من أجل المكسب المستقبلي. علينا أن نتعامل في أعمالنا وأمورنا الشخصية بحصافة لضمان النجاح طويل الأمد. وكرجال أعمال علينا أن نحمي الأصول بحسن التصرف في المال السائل والتجهيز للمستقبل على بصيرة.

الحصافة شيء جيد. كن حصيفاً.

ماذا عن الحكمة؟ لقد قيل عن الحكمة إنها تنتج عن اختلاط المعارف، والمعلومات، والبيانات بالتفكير العميق. لا نتعلم الحكمة عن طريق القراءة. ولكن تأتينا

الحكمة بخلط ما نتعلمه من كل المصادر والخبرات والتفكير في كل الأحداث الماضية والمعلومات.

الحكمة حيوية لنجاح أي عمل أو حياة. المشكلة أنه أحياناً لا نصبح حكماً حياًل شيء حتى نخطئ فيه. حسناً هذا هو الأمر. هكذا هي الحياة. وهكذا تأتيك الحكمة. وكما قال جون لينون: "الحياة هي ما يحدث بينما تتشغل بالتخطيط لأشياء أخرى".

شعرت بأن آخر مبدأ يمكن التحدث عنه هو الحرية. إن لها معنى كبيراً سواء في الولايات المتحدة أو في أي مكان آخر في العالم. ولكني أعتقد أنه لا يمكن أن تكون لديك الحرية الحقيقية ما لم تتحل بالمبادئ السبعة والثلاثين الأخرى أيضاً.

الحرية تنشأ عندما تكون أميناً، وممتلئاً بالثقة، ومتوازناً، ومحسناً، وملتزماً، ومتقبلاً، ومنكراً لذاتك. ومتعاطفاً، وجميلاً، ومبدعاً، ورحيماً، ومنصفاً، ومخلصاً، ومركزاً، وشاكراً، ومنسجماً، وصادقاً، ومتواضعاً، ومستقلاً، ونزيهاً، ولطيفاً، ومحباً، ومتفتح العقل، ومثابراً. الحرية تتطلب التفتح، والحصافة، والمسئولية، وتقديم المساعدة، والبساطة، والإيثار، والقوة، والاستسلام، والتسامح، والوحدة، والحكمة. الحرية تنشأ من النجاح والوفرة.

حسناً، أعترف بأن الفقرة الأخيرة في الأساس مجرد تقرير للمبادئ الثمانية والثلاثين مرة أخرى. ولكن هذا مبدأ آخر. التكرار. إنه جيد جداً في التذكير بالأشياء. حسناً، هذه نهاية المغامرة مع المبادئ. الآن عندما تمضي في هذا اليوم، تذكر وضع هذه المبادئ أمام أي شخصية تتعامل معها. وسوف يزداد استمتاعك باليوم غالبية الوقت. عندما لا يحدث ذلك، فأنت فقط تزداد حكمة! باركك الله.

سر النجاح ٣٨



الساخرون وعلم التحكم

في عالمنا اليوم، يفتخر الكثير من الناس باعتبار أنفسهم متشككين وساخرين. لا تثق بأحد أبداً انظر دائماً لنفسك أولاً

لنبحث عن معنى كلمة "ساخر". كاسم يشير إلى "شخص مزدري وعيَّاب: مبغض للبشر؛ متشائم". يبدو أن هذا وصف لشخص بغيض!

نتقدم خطوة لننظر إلى "ساخر"، كصفة "تصف أدلة السلوك المريبة والدوافع اللامبالية؛ التي تميل للشك الأخلاقي".

بينما من الصحي أن تكون على دراية كاملة وتستكشف فرص ومواقف الشك ("الريبة أو التساؤل")، فتحن نتمادى عندما نتشكك في كل شيء وشخص.

الأشخاص الذين يفكرون هكذا غالباً ما يؤمنون بأنهم واعون وأذكياء. لن يزيل أحد المصابة من على عيونهم، وذلك لأنه من الصعب إزالتها عن عيونهم وسط هذه القيمة الكبيرة.

عند عدم الثقة في دوافع أو عبارات الآخرين، فتحن نحد من قدرتنا على فهم ما يقولون. كما لو كنا جالسين أو واقفين ونضع أصابعنا في آذاننا ونفني.

أما الأشخاص غير الساخرين، والذين يتحلون بقدر من الشك الصحي، فإنهم يستخدمون ذكاءهم وخبرتهم لتحليل المعلومات والأفكار الجديدة. نقوم بذلك بعد تجميع كل الحقائق والآراء ومن نتواصل معهم، ثم نتخذ القرار.

مرة أخرى، عندما نكون ساخرين، فنحن نفشل حتى في تفهم ما يقوله الآخرون "بعقل متفتح". إنه لصعب أن تمتلك عقلاً متفتحاً عندما "تعيب وتزدرى". وبالمناسبة، إن كلمة عيَاب تعني متطرفاً في النقد. إذا لم تكن تعرف هذه الكلمة فلا تقلق، فقد اضطررت للبحث عن معناها. وإذا كنت تعرف، فهنيئاً لك!

لماذا إذاً يحتوي العنوان على كلمة علم التحكم؟

حسناً، لقد شعرت أنها قريبة في المعنى من الموضوع!

تعريف علم التحكم الآلي: "العلم الذي يدرس المبادئ التي تحكم العوامل المشتركة لعمل الآلات الإلكترونية والجهاز العصبي للإنسان؛ نظرية التحكم والاتصال في الآلات والأعضاء".

يبدو لي أن علم التحكم له علاقة كبيرة بأسرار النجاح هذه. لو جاز لي أن أقول ذلك. فكل ما ناقشناه يقود مباشرةً إلى العقل، وحدة التحكم المركزية في الجهاز العصبي المركزي.

حسناً، أنا أأمل أن يدفعك هذا الموضوع للتفكير. ليس عليك أن تصدق كل ما تقرؤه أو تسمعه أو تراه؛ ولكن يمكنك أن ترصد وتسجل المعلومات ثم تقرر ماذا تصدق. الخيار الآخر ألا تصدر أحكاماً جديدة، فقط لا تثق بأحد تعرفه أو تقابله. أأمل أن تختار طريق المعرفة وتفتح الذهن.

سر النجاح ٣٩



خطة أربعين-أربعين، أفضل وأقصى استفادة من وقتك

قطاع كبير من الأمريكيين يتبعون نفس خطة النجاح، برغم أن معظمهم لا يعرفونها. والعديد من الناس لا يتبعون هذه الخطة. يمكننا جميعاً أن نضع خطة أفضل إذا استخدمنا عقولنا ونظرنا في حياتنا والعالم من حولنا.

الخطة التي يعيش ويعمل وفقها معظم الأشخاص بدون معرفتهم بذلك يمكن أن نسميها "خطة أربعين-أربعين". وفقاً لهذه الخطة، فإننا نعمل أربعين ساعة في الأسبوع لمدة أربعين سنة، ونتقاعد بحوالي أربعين بالمائة من الدخل الذي كانت المائة بالمائة منه لا تكفي كبداية.

ولأنك تقرأ هذا الكتاب، فأنت على الأرجح شخص يسمى للتوصل إلى خطة أفضل، وبسرعة ستستبدل خطة الأربعين-أربعين هذه.

إذا كنت تعمل لحساب نفسك، فلا تتخدد وتعمل ببساطة وفق نسخة أخرى من هذه الخطة. قائلاً: "أنا صاحب عملي، وأعمل أكثر من هذا". هناك تنويعات على نفس الخطة تتضمن خطة "خمسين-خمسين" وخطة "ستين-ستين" هل فهمت قصدي؟

هناك بضعة أشياء عليك أن تفعلها بطريقة مختلفة إذا أردت التقاعد بأكثر بقليل من الشخص العادي. هذه الأشياء القليلة بسيطة للغاية، ولكن غالباً ما نتفاضي عنها.

بعض هذه الأشياء يكون مثل التقليل من الائتمان أو عدم استخدامه على الإطلاق، وتوفير ١٠٪ من دخلك، والاستفادة بشكل أفضل من وقتك، والاستفادة بشكل أفضل من مالك (الاستثمار)، وإنفاق مال أقل مما تكسب، والتركيز بشكل دائم على أقصى وأفضل استفادة من وقتك وموهبتك.

فكر ملياً في أقصى وأفضل استفادة من موهبتك. ما موهبتك؟ إذا كانت شركتك تباع منتجاً يتطلب تثبيته أو تركيبه لدى العميل. فمن يبيع؟ ومن يقرر الاستراتيجية؟ ومن يقوم بالتركيب؟ وإذا كنت في المجال القانوني، أو المالي، أو مجال البنوك. فمن يدير؟ ومن يقابل العملاء؟ ومن يقوم بكل الأعمال الكتابية المتراكمة؟ وإذا كنت رجل مبيعات، تعمل لحساب شخص آخر، فكم من الوقت تخصص للبيع الفعلي وكم من الوقت تخصص للأعمال الورقية الضرورية ولكن غير المنتجة؟ تذكر أنه ليس لمجرد أنك تعمل لدى شخص آخر فلا يعني هذا أنك لا تستطيع أن تستخدم مساعداً بدوام جزئي، ربما صديقاً لك أو فرداً من الأسرة.

عندما تفكر في موهبتك، تأمل ما يقوله المؤلف والمتحدث جيم كاثكارت عن "مبدأ شجرة البلوط". ليس مهماً مدى رغبة شجرة البلوط في أن تصبح من الشجر الأحمر؛ بغض النظر عما تبذله من مجهود في دراسة تاريخ الشجر الأحمر وتأكدتها بأنها ستنتج في ذلك، فسوف تظل شجرة البلوط شجرة بلوط.

ركز على موهبتك الفطرية ومهاراتك وطورها وكن أفضل ما يمكن أن تكونه. تطوّر إلى شجرة بلوط عملاقة من النجاح.

ما أقصى وأفضل استفادة من مهاراتك ووقتك؟ كن على دراية كاملة بما تفعله. وعندما تجد نفسك وسط عمل ليس على هذا المستوى، فدوّن ملاحظة به. وحاول أن تفوّض به غيرك. والتزم بالأعمال التي تمثل "أقصى وأفضل" استفادة من إمكانياتك.

سر النجاح ٤٠

الدعاء

لا يمكن أن أكتب عن النجاح بدون مناقشة هذا الموضوع. فأنا أعرف أنه من المفاتيح المهمة للغاية للنجاح. لا أتحدث عن دين معين ولكن أتحدث عن استخدام هذه الأداة القوية في حياتنا.

لقد قرأت وسمعت أن تعريف الدعاء بكل بساطة هو "الكلام مع الله". هذا التعريف سيكون ما سأستخدمه أيضاً. إن فكرة الدعاء أو الكلام مع الله وُجدت بطريقة ما في كل ثقافة في التاريخ البشري.

إن ما سأخبرك به الآن هو فقط الطريقة التي تعلمتها واخترت أن أمارسها. هذه ممارسة شخصية للغاية ويجب عليك أن تختار طرُقَك الخاصة. تَوَقَّف فقط لحظة وفكر ملياً في هذه الأفكار كدلائل يمكن أن تساعدك.

ادعُ الله أن يعينك على تنفيذ مشيئته لك. إن هذا يعني أن تتخلى عن أي طلبات أو نتائج محددة تريدها أنت، سواء كانت تتضمن مكسباً مادياً، أو صحة أفضل، أو عمراً أطول، أو أي طلب آخر محدد لك أو لغيرك. وترتكز هذه الفكرة على فكرة أن ترك مشيئة الله تدخل إلى حياتك، وتقبُّلها، وتنفيذها، هو أفضل شيء يمكن أن تفعله لنفسك وللآخرين.

مثال آخر قد يبدو قاسياً من الظاهر، عندما يمرض شخص ما. نتوسل جميعاً إلى الله سائلين إياه أن تتحسن صحة المريض. وإذا كنا نشعر بالعطف تجاه هذا الشخص حقاً، يجب أن نتذكر أن أفضل حل بالنسبة لهذا الشخص قد يكون الموت.

ففي هذه الحالة، دعاؤنا إلى الله سوف يتضمن الوفاة السلسة وتقبلنا لها، أو الشفاء التام والحياة الطويلة على الأرض.

وجانب آخر من الدعاء أشعر أنه مهم وأحياناً يتم إغفاله، ألا وهو شكر الله على ما لدينا بدلاً من سؤاله المزيد. ورغم هذا، هناك طريقة لفعل الشكرين معاً، أي تشكر الله على ما لديك وفي نفس الوقت تسأله المزيد.

كن شاكراً. يمكنك قول "يا رب أشكرك على عائلتي، وزوجتي، وأولادي، ونجاح عملي، وصحتنا الجيدة، ودعم وحب أصدقائي ورفقائي". أترى. بتأكيدك على شكرك على ما لديك، تؤكد على أن هذه الأشياء ستستمر في حياتك. هذا ليس مضموناً، ولكنه نجاح معي ورأيتَه ينجح مع آخرين.

هذا مشابه لكتابة خطاب عمل (ظننتُ أنني نسيت العمل، أليس كذلك؟). أتذكر عبارة "شكراً مقدماً لردكم العاجل؟" فما تفعله في الدعاء السابق بالعرفان هو أنك تشكر الله على ما لديك الآن وما سيكون لديك في المستقبل.

إذاً، كيف أدعو كل يوم؟

أذهب إلى مكان هادئ في البيت. وأشكر الله على يوم آخر في الحياة. وأشكر الله على هدايته لي لكي أصل لأفضل وأقصى إمكاناتي، ولمشيئته لي. ومنحي القدرة على تنفيذها. وأدعو "بدعاء السكينة". وأجهز قائمة عرفان لله وأشكره على كل شيء فيها، ثم أمضي في يومي. قد تحتاج بعض الأيام إلى الدعاء أكثر من مرة. فهل مررت بيوم مثل هذا؟

"اللهم امنحني السكينة لأقبل الأشياء التي لا أستطيع تغييرها.
والشجاعة لأغير ما أستطيع. والحكمة لأعرف الفرق".

سر النجاح ٤١



التأمل، الإصغاء باهتمام

التأمل له تعريفات كثيرة. ولعل أقربها بالنسبة لي هو أنه "إنصات للكون من حولك". فعندما تكون في حالة تأمل، فأنت توقف ما يدور بذهنك، وتدخل في حالة من الإصغاء باهتمام.

عندما يسمع معظم الناس كلمة "تأمل"، يصابون بشيء من الخوف ويقولون: "لن أدعو لشمعة أو أرتل كلمات لا أفهمها".

سأرد بكل هدوء: "هذا جيد فعلاً. ولكنني لم أطلب منك أن تفعل هذا".

التأمل في القاموس هو "الدخول في الأفكار التأملية والمتواصلة: الاستغراق في التفكير: التدبر...". لا يوجد شيء عن الشموع، أو الترتيل، أو الخرز، أليس صحيحاً؟ لا. التأمل ليس بالضرورة أن يتم بطقوس معينة؛ بل هو أن تجلس في هدوء فقط لتستمع لأفكارك حتى تستقر لعدة ثوانٍ أو عدة دقائق عندما تصبح جيداً في ذلك. إنه طريقة لتهدئة تدفق أفكارك.

لقد سمعت أن "بكنيسترفولر" كان يعتقد أنه في تأمل مستمر. وإذا رأيت تصميماً لقبة من قبل، أو قرأت أو رأيت أيّاً من إبداعاته أو اكتشافاته. فربما ستصدق.

أستمع أحياناً إلى الموسيقى. ويصنّف ذهني. ويبدأ توارد الأفكار.

ربما هذا من أصعب الأشياء التي يفعلها البشر. إن عقولنا مثل المحيط المضطرب. خاصة في سن الطاقة غير المتجددة والإجهاد الذهني. وربما لهذا السبب على مر العصور تم تطوير وتجربة عدة طرق مختلفة لتصفية الذهن.

الآن نتحدث عن أسلوب التأمل. فهذا يرجع إليك. توجد أطنان من الكتب، والشرائط السمعية، وشرائط الفيديو حول هذا الموضوع. وأنا مجرد مبتدئ في هذا المجال، فلا أستطيع أن أدلك على أي طريقة.

كل ما أستطيع قوله أنه من الضروري أن نصفي ذهننا بشكل يومي، إذا أردنا بعض النظام والهدوء في حياتنا.

تذكر أن التأمل أساساً يعني أن تصفي ذهنك وتفسح مجالاً لتدفق أفكارك. خذ دقيقة أو اثنتين، واسترخ، وتنفس، وتأمل بعض الموسيقى التي تسمح بإخراجك من الحاضر. واكتشف ماذا ينفع معك... من فضلك خذ وقتاً للراحة، فأنت تستحق ذلك وتحتاجه.

سر النجاح ٤٢



الحقيقة والمفاوضات

"أتعهد بقول الحقيقة، كل الحقيقة، ولا شيء غير الحقيقة". كم مرة سمعنا هذا القول في دراما تليفزيونية تدور حول محاكمة، أو في خلفية محاكمة حقيقية؟ وكم من الناس يقول هذه العبارة وهو يمينها حقاً؟

حسناً، عندما نتحدث عن المفاوضات فعلينا أن ندرك أننا لسنا في المحكمة. وعلى جانب آخر، يجب أن نتذكر أن قول جملة تضليلية أو كاذبة أثناء المفاوضات لا يعد مخالفة للأخلاقيات فقط، ولكن أيضاً يمكن أن يؤدي بنا إلى المحكمة بعد ذلك.

أكبر درس كان عليّ تعلمه في الحياة "ألا أكشف كل أوراقي"، كما يقال. هذه ليست طريقة جيدة للمفاوضات. إنها تبدو جيدة، ولكنها ليست كذلك.

إن أهم شيء يجعلك تحتفظ بقدرتك التفاوضية هو ألا تكشف عن كل مطالبك مقدماً. بمعنى آخر، أحياناً من الأفضل ألا تقول أي شيء.

ليس من الكذب ألا تقول كل الحقائق الممكنة للشخص الذي تتفاوض معه. تذكر أنا لا أقول لك بأن تكذب. قل الحقيقة عن الأشياء التي تريد أن تكشف عنها. ولكن ليس عليك أن تكشف كل شيء دفعة واحدة.

فكرة جيدة أخرى، في خلال المفاوضات، لا تتحدث في موضوع جانبي، أو نقطة قابلة للجدل مادامت مناقشتها غير ضرورية في المفاوضات. وإذا فعلت، فستجد بنداً آخر في قائمة خصمك أنت لا تريده فعلاً على مائدة المفاوضات أو في العقد. ركز على النقاط في المتناول حتى لا تطيل المفاوضات أو تستفز خصمك.

ابدأ كل جلسة سائلاً الطرف الآخر: "حسناً، ماذا تعتقد أنه عادل بالنسبة... (أي شيء تناقشه)". وأفضل شيء تفعله هو أن تصمت وتستمع. وضع ورقة أمامك، أو شريط تسجيل إذا كان غير مزعج لأحد، ودوّن باختصار مطالبهم الرئيسية.

استمع أكثر مما تتكلم أثناء الجلسة. وعندما يحين دورك في الكلام، انتبه لما تقوله، وكيف تقوله. تذكر أن الشخص الآخر هو إنسان، مهما بدا حاداً أو جافاً. فله مشاعر أيضاً. وإذا جرحت هذه المشاعر، فسوف يرد بطريقة سلبية. لذا اترك مشاعرك بعيداً لوقت آخر.

اذهب للجلسة بذهن متفتح. العديد من الناس يدخلون المفاوضات وأذهانهم مجهزة لما سيقبلونه وما سيرفضونه. خمن ماذا؟ هذه ليست مفاوضات. تذكر أن الطرف الآخر سيعطي مادمتم تعطي. وسيظهر قانون التبادلية، فعندما يريد طرف أن يقدم القليل، سيضطر الطرف الآخر لنفس الأمر.

المباراة الرئيسية في المفاوضات اليوم هي "فوز-فوز". وهذا يعني العمل على التوصل إلى اتفاق يحصل الطرفان فيه على بعض ما يريدونه، ويشعران بأنهما يفوزان. احفظ هذه التلميحات في ذهنك وستكون جميع مفاوضاتك أكثر نجاحاً.

سر النجاح ٤٣



اربط حزام الأمان

أنا لا أعتبر الموت "مأساة" أو "فاجعة" كما تصوره وسائل الإعلام... حيث إن هذه الفكرة توحي بأنه نهاية الحياة. وأنا أؤمن بأبدية الروح. ورغم هذا، فإنني أندesh دائماً عندما أقرأ أن حادثة سيارة أدت لوفاة شخص ما. ومباشرة في أول فقرتين من المقال، أجد بنسبة تسعة وتسعين بالمائة، أن "الضحية" لم يربط حزام الأمان.

لقد تمت إضافة أحزمة الأمان في السيارات منذ عشرات السنين، فلماذا يرفض الناس فكرة ربط حزام الأمان؟

هل هذا بسبب أن ربطها مفروض علينا بحكم القانون؟

هل بعض الناس فقط يحنقون على الحكومة لدرجة أنهم يفضلون الموت على ربط حزام الأمان؟

يمكن أن يكون هذا سبباً من الأسباب. وسبب آخر يمكن أن يكون أنه "غير مريح". حسناً، قد يبدو هذا صحيحاً، ولكن لماذا لا تشتري واحدة من الحشيات الصغيرة لتضعها على حزام الأمان لجعله أكثر راحة؟

لنفكر في عدة أشياء أخرى يفعلها الناس لمجرد التمرد.

ركن السيارات في الأماكن المخصصة للمعاقين في حين أنهم معافون. هذا تمرد متكاسل أناني.

رفض تناول كل الدواء الذي وصفه الطبيب. بالرغم من إعلامهم مئات المرات بأن يتناولوه كله، والا في النهاية ستضعف قدرة الجسم على حماية نفسه.

عدم تناول الفيتامينات لأن بعضها قد يذهب هباءً. ولكن هل نظامك الغذائي متوازن تماماً. بالطبع هو ليس كذلك.

يبدو أن التمرد جزء من طبيعة البشر.

الآن، وبرغم هذا، أعتقد أنه حان الوقت لنبدأ باستعمال كل المعلومات والتكنولوجيا المتوفرة لدينا الآن. لنستعمل العشرة بالمائة من عقلنا التي نستخدمها يومياً ونفكر فيما نفعل.

كن مركزاً في الحاضر. كن هنا الآن. انتبه!

اغسل. نظف أسنانك. اربط حزام الأمان. استخدم عقلك.

سر النجاح ٤٤



الرغبة في بذل مجهود إضافي

عندما تنشئ مشروعاً تجارياً جديداً، أو تلتحق بوظيفة جديدة، أو تنشئ شركة جديدة، عليك أن تستعد للقيام بما يلزم. قد يعني هذا أحياناً القيام بالمهام الوضيعة. ولكن الشيء المهم الذي يجب أن تعرفه هو أنه لا توجد مهام وضيعة، إلا في عقول الذين لن ينجحوا أبداً.

بعض المهام أو الواجبات لها أولوية أقل عن غيرها ولكن كل ما تحتاج لعمله عليك عمله. فإذا لم يكن لديك عامل نظافة، فمليك أن تخرج القمامة وتنظف المكاتب. وإذا لم يكن لديك موظف استقبال بعد، فأجب أنت عن الهاتف... ويجب أن تفعل هذه الأشياء بكل فخر وبنفس التوجه الذهني الذي تتوقعه من عامل النظافة أو عامل الاستقبال الذي ستقوم بتعيينه في المستقبل.

إن الاستعداد لبذل مجهود إضافي هو سلوك عصامي أكثر من أي شيء آخر. فسواء كنت صاحب العمل، أو مديره، أو تقوم بالأعباء المكتبية، يجب أن يكون سلوكك وتوجهك هو أنك "صاحب العمل".

نحن نملك أنفسنا، رغم كل شيء، وعلينا أن نعمل كرؤساء تنفيذيين لأنفسنا. يُسمى براين ترايسي هذا التفكير بـ "شركة أنت التضامنية". عندما يُدفع لك للقيام بأي "عمل"، فأنت تتعاقد مع شركة "أنت" للقيام بالمهمة. وأنت الرئيس التنفيذي لهذه الشركة. أنت مسئول عن أدائك، وسلوكك، وحماسك. بالإضافة لذلك، وكعضو في الفريق، يمكنك أن تساعد زملاءك في العمل. زملاءك في الفريق، في هذه المجالات أيضاً! فالتوجهات الإيجابية معدية.

لذلك، كن مستعداً لبذل المجهود الإضافي. وغالباً ما ستفاجأ بقدرتك على بذل هذا المجهود. فكونك "راغباً" يعني أنك جاهز للقيام بالمجهود وليس أنك مضطر إليه! أتري، كونك مستعداً للقيام بما تحتاجه يفتح أمامك الأبواب، ولذلك فإن عملك، وأنت، سيحقق نجاحاً أسرع مما لو قاومت.

في الأساس، العائق تجاه بذل المجهود الإضافي يكون في الغالب هو الغرور. إذا نحيبت غرورك جانباً، فسيأتيك النجاح مسرعاً. أما إذا اعتقدت أنك "أفضل" أو "أهم" من أن تقوم بمهام معينة في بداية العمل أو بدء وظيفة أو في أي وقت، فسيهرب منك النجاح للأبد، حتى ولو أعلمت الجميع من حولك مدى "أهميتك"!

باختصار، استعد لبذل المجهود الإضافي وقبل أن تدرك ذلك، ستجد السيارة الليموزين الفارهة في انتظارك لتقلك إلى اجتماعك القادم... إذا كنت مستعداً للدفع لقاء خدماتها!!

قم بالمجهود الإضافي.

سر النجاح ٤٥



عش حياتك أنت

منذ عدة سنوات، حدثت "فضيحة كبيرة" في عالم السياسة في الولايات المتحدة الأمريكية. كان الرجل رئيس الدولة. وكانت السيدة طبيبة مقيمة. كانت هناك اتهامات، وكان هناك الكثير من الكذب. وكان هناك الكثير من انتكهنات في البرامج الحوارية في الإذاعة والتلفزيون.

ماذا يعني هذا لحياتك؟ على الأرجح لا يعني شيئاً مطلقاً. ولو أنني قلت لأحد الأمريكيين في هذا الوقت ألا يهتم بهذه الأخبار لقال شيئاً معناه: "يبدو أنك لا تهتم ببلاك!" وهذا خطأ!

أنا فعلاً أهتم بالعالم من حولي. ولكنني أركز أكثر على الجزء الذي يؤثر فيه مباشرة بطريقة كبيرة... بسلوكي وأفعالي الخاصة... إنني أركز على "هنا والآن".

عندما كنت أكثر شباباً، حوالي ١٩٧٠، كنت في بداية رحلتي الطويلة للسمي في الحياة. كنت أقرأ الكثير من الكتب، بعضها غريب جداً. وانبعض الآخر لا. وعنوان كتاب واحد فقط بقي ملازماً لي. وكان BE HERE NOW. كتاباً قصيراً لرجل كان يدعى سابقاً ريتشارد ألبرت، وقد غير اسمه إلى بابا زام داس.

منذ وقت قريب، حضرت وسمعت تسجيلات لمحدث وأستاذ عظيم اسمه "جيم زون". تحدث عن كيفية جعل كل سنة في حياتك أفضل سنة لك على الإطلاق. وكانت واحدة من النقاط الرئيسية مثل هذه بالضبط.

هل يوجد أناس ناجحون عندما يتم انتخاب رئيس جمهوري للولايات المتحدة؟ نعم. وماذا عند وجود رئيس ديمقراطي؟ نعم. حسناً ماذا عن حاكم ولاية ما، هل هناك أناس ناجحون في كلتا الحالتين؟ نعم.

وعندما يكون هناك حريق هائل. أو فيضان، أو جفاف، أو ركود، أو انهيار للبورصة. أو كساد اقتصادي؟ نعم.

لماذا ينجح هؤلاء الناس عند حدوث مثل هذه الأشياء السيئة؟ ربما لأنهم يركزون على ما يفعلونه بأنفسهم في الوقت الحاضر من حياتهم الخاصة. إنهم "موجودون الآن" في حياتهم الخاصة.

إن ما يحدث في الحكومة والسياسة يمكن أن يكون مثيراً. ولكن نادراً ما يكون له أي تأثير مباشر على نجاحك. هناك استثناء وحيد.

إذا تركت ما يحدث حولك يؤثر في نجاحك. فإنه سيؤثر فيه بالفعل! وإذا تركت السياسة أو المنازعات الأخرى من "الأخبار العالمية" تزعجك. فسوف تزعجك.

إذا قلت ساعات عملك لكي تتابع المشاكل العاطفية التي تحدث للـاسة. فإني أراهن أن هذا سيؤثر على عملك. وقد يجبرك ذلك على تقليل الإنتاجية الدعاية. مما سيؤثر على عملك أكثر. حسناً. هل فهمت مقصدي؟

الخطوة الأولى للحصول على أفضل يوم. أو أسبوع. أو شهر. أو سنة من حياتك هي أن تختار ذلك. وكما يقول المثل القديم "اهتم بما تفعله" وكن يقظاً في البقاء في اللحظة الحاضرة. فكر في دعاء السكينة الذي أوردناه من قبل "اللهم امنحني السكينة لتقبل الأمور التي لا أستطيع تغييرها. والشجاعة لتغيير ما أستطيع. والحكمة لمعرفة الفرق".

سر النجاح ٤٦



لا تخف

لا تخف أن تصبح ما أنت عليه.

يحاول الكثير من الناس في العالم أن يصبحوا شخصا آخر. أتعرف أحداً كذلك؟
أختار بعض الثياب لأن أحد المشاهير أو الرياضيين يرتديها. ويحصل على مقابل
مادي كبير من أجل الترويج لها؟

لا بأس. بالطبع. من أن ترتدي ما تحب. الكلمات الرئيسية هنا هي ما تحب.
... تمر الموسيقى التي تسمعها. أو لا تسمعها لأنك تقدمت في العمر بما لا يسمح
لك. سماع هذا النوع من الموسيقى. هل أنت كذلك؟ حقاً؟

في بعض الأحيان عندما بجافيني النوم أراح نفسي من أكون. في كثير من الأوقات
أتمدد فقط وأفكر. "بالرغم من أنني لا أستطيع أن أنام. فإنتي إذا قمت من السرير
فقد تستيقظ زوجتي وتظن أنني غريب الأطوار لأنني أكتب أو أقرأ في هذا الوقت". ربما
أنني أيضاً أخاف أن أعتقد في نفسي أنني غريب الأطوار لذلك أيضاً!

حسناً. هذا غريب. لماذا تتمدد فقط في الفراش وأفكارك تتسارع في حين أنه
يمكنك أن تنهض وتجعل هذا العقل العاقل يعمل؟ أعتقد أنه لا بد أن يستريح والا
فسيسترخي ويتوقف.

لذلك إذا كنت مثلي ولا تستطيع النوم أحياناً أو تريد ارتداء ملابس لا تناسب
هيكلك الحالية. فقط انهض وكن نفسك. لا توجد قاعدة تقول إنه عليك أن تنام كل
ساعات نومك ليوم واحد في نفس الوقت.

حسناً، ما موضوع هذا السر؟
 في الواقع، أنا لا أعرف، إنها الساعة الثالثة والرابع فجراً! هل تتوقع أن أكون عقلانياً
 في هذه الساعة من الليل. أم أنه الصباح؟
 أعتقد أن ما أريد أن أقوله هو أن تتطلق في حياتك وتعمل ما تشعر أنه الصواب.
 لا تخف أن تجرب خبرات، أو رياضات، أو أطعمة، أو أفكاراً جديدة، إذا أردت
 ذلك. ربما تحب هذا الشيء الجديد، وربما لا. فأنت لن تعرف إذا لم تجرب.
 عش حياتك كما تشعر أنك يجب أن تحياها. ثق بحدسك وانطلق معه لأنك، كما
 سيقول ستيوارت سمالي، جيد بما يكفي، وقوي بما يكفي، والناس تحبك!
احفظ ببعض المرح اليوم!

سر النجاح ٤٧



قطار الملاهي

الحياة ممتعة أحياناً، وأحياناً أخرى لا.

هناك مرتفعات وهناك منخفضات.

هل مررت بيوم ما من قبل بدا وكأنه كله مصاعب؟

هل كان هناك على الإطلاق هدف تناضل من أجله ولم تستطع الوصول إليه؟

هل فكرت يوماً أنك ربما تستسلم؟

إذا حدث لك هذا، فالسبب في أغلب الأحيان أنك "إنسان"، "بشر".

نمر جميعاً بأيام مثل هذه. وكحقيقة واقعة، "قالت الوالدة إنه سيكون هناك أيام

مثل هذه".

إن ما نفعله عند مواجهة عثرات الحياة هو اختيار.

سيكون سؤالنا هكذا: "ماذا تفعل عندما تحظى بيوم جيد؟".

هل تستمتع به بهدوء؟ هل تمضي في يومك متسائلاً لماذا تحظى بمثل هذا اليوم

الجيد؟ هل تتمدد في الفراش ليلاً لا تستطيع النوم لأنك حظيت بيوم رائع؟

غالباً لا. يتخذ معظمنا اليوم الجيد كأمر مسلم به ويفترض أنه هكذا يجب أن

تكون كل الأيام. هذا هو الخطأ في تفكيرنا.

لكي نحظى بيوم جيد يجب أن نمر بيوم سيئ، والا فلن نتعرف على اليوم الجيد.

لماذا؟ عذراً، فأنا لا أعتقد أن كلنا يعرف السبب.

عليك فقط أن تدرك أنه سيكون لديك مرتفعات ومنخفضات مثل قطار الملاهي. فقطار الملاهي لن يكون ممتعاً بدون الارتفاع والانخفاض.

الحياة لها مرتفعاتها ومنخفضاتها، لذلك عندما تواجه منخفضاً فهذه لحظة عليك أن تتذكر أن هناك مرتفعاً قادماً عند المنعطف.

إذا وضعت هذا في اعتبارك، فلن تشعر بإغراء الاستسلام قبل الوصول للمرتفع التالي.

يصل العديد من الناس للنقطة التي يسميها المتسابقون "الحائط" ويستسلمون لأن المواصله تكون صعبة جداً. عليك أن تستمر لأبعد قليلاً من هذه النقطة، لأنه بمجرد تجاوز "الحائط" تكون راحة البال، والنجاح، والسكينة.

إن النجاح رحلة وليس غاية، وعندما ترى الحياة بهذه الطريقة، بمرتفعاتها ومنخفضاتها كمجرد جزء من الرحلة، ستبدأ برؤية المتعة في الأوقات الصعبة كما في الأوقات الجيدة.

لا تستسلم قبل حدوث معجزة النجاح.

سر النجاح ٤٨



الضفدع والحرباء

إن شخصيات هذه القصة لا تمت بصلة أو تمثل أياً من الشخصيات الخيالية الأخرى التي تظهر في الإعلانات.

الضفدع كان متممراً. وكان يأمر كل من حوله في المستنقع وكان دائماً ما يهدد بتطوير طرق لإخلاء المستنقع بأكمله من سكانه. وقد جند كل الضفادع المنصاعين له لمساعدته في مساعيه الشريرة.

لم يكن الضفدع يهتم بإيذاء الآخرين. وإذا لم يوافق أحد، كان يختفي أو يجدونه ميتاً.

كان الضفدع شخصية عنيفة ومخادعة. وكان يعيش حياته في خوف، يحكم المستنقع بالخوف، ويتظاهر بأنه ضفدع عادي يريد فقط للضفادع الأخرى أن يكون لديها الكثير من الحشرات لتأكلها. لم يدرك الآخرون أن لديه قصوراً من الزنبق المائي يحتفظ فيها بكل الأنواع المتاحة من الحشرات اللذيذة يخزنها بعيداً لنفسه ولعائلته.

يوماً ما أتت الحرباء -متنقلة من شجرة لأخرى- للمستنقع الذي يحكمه الضفدع. وقد كانت الحرباء لطيفة دائماً، ومحبة للسلام. وهادئة. لقد عاشت حياتها وفقاً للقيم الروحية ومؤمنة أن عدم العنف وعدم المقاومة هما السبيلان الوحيدان لخلق عالم يعيش كل فرد فيه في سلام.

حينما أتت الحرباء للمستنقع الجديد دُهِشَتْ. وانزعجت. وهبطت عزيمتها. لقد تمكنت في مستنقعها القديم من إيقاف المراكب بين حيوان الراكون وابن مقرض بإظهار

عدم العنف. وبنفس الطريقة، أوقفت المنازعات بين ضفادع الشجر وضفادع الماء في مستنقعيها القديم. ورغم كل محاولاتها، لم تستطع أن تجعل ضفادع الماء في المستنقع الجديد تستمع لها.

وفي النهاية، ولكونها حرباء، بدأت تتغير. تغير لونها من الأخضر الهادئ إلى الأخضر الساطع بدوائر حمراء حول رقبتها. وبدأت برمي الأغصان المسننة على الأهداف. وفي نهاية الأمر تأمرت لقتل الضفدع وحماية الضفادع الأخرى.

يوماً ما شنت الحرباء وحلفاؤها من المستنقع الهجوم على الضفدع. وبالرغم من اختباء الضفدع عميقاً في الطين تحت جذور شجرة. قتل الضفدع على يد مساعديه. وبمجرد إنهاء هذه المهمة، أسست الحرباء نظاماً جديداً للحكم في المستنقع.

ولكنها اكتشفت أنها أحبت السلطة. وبدأت الحرباء تأمر الضفادع والآخرين من حولها. لقد تحولت لكائن وضع ونسيت كل شيء عن عدم العنف. وبدأت الحرباء بالفعل تبدو غريبة. وبسرعة بدأت في التغير ثانية. أصبحت الحرباء كالضفدع وحكمت المستنقع بقبضة من حديد محطمة كل من يعارضها.

كما تزرع تحصد. وعلى المدى الطويل لا يمكنك أن تتغلب على العنف بالعنف.

سر النجاح ٤٩



الصعود من القاع

غالباً ما يشعر ملاك ومديرو المؤسسات والشركات الكبيرة والصغيرة أنهم يعرفون كل ما يحتاجون لمعرفته لكي يديروا شركاتهم. ففي النهاية إنها شركاتهم.

وعندما تبدأ في التفكير أنك تعرف كل ما تحتاج لمعرفته. فهذا هو وقت المشاكل، المشاكل الكبيرة، سواء كنت في العمل أو المنزل أو في أي مسمى آخر. إن الشخص غير المنفتح للمعلومات يحد من قدرته على النجاح.

ولكوني عملت في شركات كبيرة ورأيت الابتكارات التي قدمتها تنتقل من متجر واحد إلى التطبيق على مستوى البلاد فكانت تجربة ممتعة لي توضح هذه النقطة. في متجري. كنا نستخدم وسيلة جديدة إلى حد ما، وهي "مسدس تسعير"، وهو موزع أوتوماتيكي للملصقات لوضع تغييرات الأسعار على الصناديق العليا أو السفلى. قبل ظهور هذا المسدس، كان على كل متجر أن يضع ملصقاً على كل صندوق يدوياً كلما تغير السعر. وكان على المتجر أن يفعل ذلك على الأرجح حوالي ١٠٠-٢٠٠ مرة في الأسبوع. كان هذا الأمر يستهلك الوقت بشكل هائل. وعندما رأى مديرو الشركة ما فعلت أصابهم القلق في البداية لأن هذا لم يكن منصوباً عليه في "سياسة" الشركة. وخلال سنة واحدة. كان كامل القطاع، حوالي ٢٥ متجراً، يستعملون "المسدس". وفي خلال سنتين آخرين، كانت الشركة كلها تفعل ذلك.

المهم هنا هو أن التغيير حدث لأن من هم أعلى مني في الشركة كانوا قادرين على فتح أذهانهم بما يكفي ليدركوا أن المسدس كان طريقة موفرة للوقت وفعالة. غالباً ما يكون الشخص الذي يقوم بالمهمة هو القادر على إيجاد أفضل الطرق للقيام بها.

إذا كنت مالِكاً أو مديراً أو رئيساً تنفيذياً، فاذهب للشخص الذي يقوم بالوظيفة، موظف الاستقبال، أو موظف الشحن، أو فني التركيب واسأله هل هناك شيء يعتقد أنه يمكن أن يحسن المهمة. يمكن أن تفاجأ بما يعرفه!

وإذا كنت مديراً على مستوى محلي (أحب هذه الكلمة بدلاً من مستوى منخفض)، فلا تخف أن تبتكر وتوصل الابتكارات لأعلى السلم الوظيفي. بالطبع هناك أوقات تحتاج فيها المناقشة قبل التطبيق، ولكن لا تخف أن تتحدث.

وعليك أيضاً أن تكون مستعداً لترك شخص آخر ينال الفضل أحياناً. لا يهم حقاً إذا "نلت الفضل"، أليس كذلك؟ إذا جعلت وظيفتك سلسلة وزاد دخلك وانتهى الأمر بترقيتك بأي طريقة، فمن يهتم بمن "نال الفضل"؟

الحقيقة أنه على الأرجح لا يوجد أبداً شخص يتقدم وهو يسرق أفكار الآخرين ويقدمها على أنها أفكاره. هذا النوع من التصرفات سطحي وخادع، والشخص الذي يفعل هذا من السهل أن يعرفه القادة اليقظون، إنها فقط مسألة وقت.

ولذلك أيها القادة افتحوا أعينكم وأذانكم لأفكار، وآراء، واقتراحات فريق العمل. استمع واعرف ما يعمل أفضل اليوم أثناء نمو وازدهار شركتك من خلال المشاركة الفعالة للأفراد.

إن نجاح اليوم لا يمكن أن يعتمد على أمجاد الانتصارات الماضية. لا يستطيع فريق الفوز وقائده مغمض العينين. ثق بفريقك وانموا معاً للنصر.

سر النجاح ٥٠

تنفس

هل رأيت من قبل شخصاً منهكاً من كثرة العمل، ويتحرك كما لو أنه مصاب بنوبة
فزع؟

إنه يسمح لكل شيء من اليوم، أو الأسبوع، أو الشهر السابق ينال منه في نفس
اللحظة. لقد تراكم العمل المتأخر عليهم ولا يمكنهم أن يتحملوا الضغط أكثر من ذلك.
غيبداً عندهم قصور في التنفس، وشعور بالقلق، والخوف. وعند نقطة ما، يبدأون في
التنفس بسرعة وسطحية.

هل حدث هذا لك من قبل؟

أو حدث أن كنت تتكلم مع شخص ما تثير أو غاضب لدرجة أن نهاية الحديث
كانت كالطلقات السريعة المتتابة الممتلئة بالحشو والسلبية؟

ماذا عن وصولك في يوم لا يسير جيداً إلى نقطة تشعر فيها فقط بأنك تريد
الانسحاب؟

هناك قول يقول: "خذ نفساً عميقاً". وهذه نصيحة جيدة.

معظمنا لا يتنفس بطريقة صحيحة، معظم الوقت. فنحن نتنفس أنفاساً سطحية.
في الجزء العلوي من الرئتين، ونزفها بسرعة.

جرب هذا التمرين الصغير في المرة القادمة التي يكون فيها لديك واحد من "هذه
الأيام".

اجلس في مكان هادئ. اجلس مسترخياً في كرسيك، واترك يديك ترتاحا في حجرك. اجلس للحظات ولا تفعل شيئاً. ازفر الآن. ادفع كل الهواء خارج رئتيك بسحب معدتك للداخل ورفع عضلاتك البطنية لأعلى. خذ الآن نفساً بطيناً عميقاً، مائلاً قاع رئتيك أولاً ومكماً التنفس حتى تملأ رئتيك تماماً. اكتم هذا النفس حتى العد لخمسة. ثم ازفر ببطء كما استنشقت، مستمماً لنَفْسِكَ وهو يخرج. أعد هذا التمرين أربع أو خمس مرات. والآن اجلس فحسب وتنفس بطريقة طبيعية لمدة خمس دقائق.

حسناً هل تشعر بتحسّن؟ جيد. عد إلى العمل الآن.

تهانٍ. لقد مارست للتو تمريناً للتنفس معتمداً على "يوجا الهاثا" أو "اليوجا الجسدية". هذه الطريقة في التنفس عمرها ٥٠٠٠ عام. سهلة جداً أليس كذلك؟

عرف الهنود القدماء أن "أخذ أنفاس عميقة" واحد من أسرار النجاح.

لذلك في المرة القادمة التي تشعر فيها بالضغط. أنت أو أي شخص تعمل معه. تذكر دائماً أن "تنفس" لا شارك هذه الفكرة مع كل شخص يشعر بالتوتر أو نفذها بنفسك إذا احتجت لها. ولتكون أكثر هدوءاً، قم بها عدة مرات على مدار اليوم.

تحذيراً هذا النوع من التمارين ربما يؤدي للهدوء. والمشاعر المسالمة. لا تطبق

هذه الطريقة إذا كنت قلقاً أو مضطرب القلق طوال اليوم! سلاماً عزيزي!

سر النجاح ٥١



اسأل واختبر

منذ سنوات مضت، قرأت كتاب Wisdom of the Mystic Masters ، كان يحوي العديد من "أساليب" التخيل والتأمل. لقد كان هذا الكتاب، أو جزء كبير منه على الأقل، غريباً بدرجة ما بالنسبة لي. الكثير منه صار واضحاً بعد أن تفكرت فيه. والكثير منه ظل غامضاً ولم أستطع فهمه.

كان هناك تمرين واحد وجدته أسراً ومازلت أستعمله. بين الحين والآخر. حتى اليوم.

وهذا التمرين يتطلب جزءاً من الخيال. وجزءاً من التخمين. وجزءاً من حدس "المحققين". فاستعمال خليط من هذه القدرات ينتج عنه الاستنتاج.

ويكون التمرين كالآتي: بينما تقرأ مقالاً في جريدة (أو تراه أو تسمع إليه) اقرأ "ما بين السطور". اسأل نفسك هل تسلسل القصة منطقي. هل يبدو أن بعض الحقائق مفقودة؟ هل تعتقد أنها حدثت كما تم روايتها؟

خذ لحظة لتفتح ذهنك للإمكانيات الأخرى. ربما هناك شخص آخر متورط ولم يتم ذكره. وربما "الضحية"، إن وجدت، في الواقع تلعب دوراً مختلفاً عما ورد في القصة. وربما تسلسل الأحداث مختلف.

إن هدف هذا التمرين أن تستخدم قدرات عقلك الإبداعية والبدئية، وحرفياً "تمرّن" هذه المهارات الذهنية.

لماذا نهتم بمثل هذه الأشياء؟ ألم أقترح من قبل ألا تقرأ أو تتابع الأخبار بهذا الاهتمام؟ يمكن أن تتساءل من يهتم بهذه المقالات الإخبارية.

حسناً، أعرف أننا جميعاً (حتى أنا) نتفحص الأخبار من وقت لآخر. وذلك بسبب الفضول الإنساني والترويج الجيد من جانب وسائل الإعلام.

حسناً، الفكرة ليست في قصة أو حدث معين. إنما تدريب جزء من العقل يتوقف معظم الناس عن استعماله عندما يقاربون عشرين عاماً.

إن الجزء البدهي والإبداعي من عقلك واحد من أهم أساسيات النجاح. ما لم تستخدم هذه القدرات، فإنك تفقدها.

وكما يقول المدربون البدنيون "استخدمها أو ستفقدوها" العضلات أو المخ، كلها متشابهة. فعدم الاستعمال يؤدي للضمور، والضعف، والموت.

وبالمناسبة، فليس عليك أن تقصر هذه المهارات على مقالات الأخبار. استخدمها وقتما تقرأ أو تستقبل معلومات جديدة. هذه مهارة التفكير النقدي.

نقطة أخيرة، هل تعتقد أن هذا صحيح؟ هل هناك أي رسالة مخبأة هنا؟

تساءل!! اختبر!! فكر!!

سر النجاح ٥٢



إذا ماذا يجعلك مرجعاً؟

العديد من الكتاب أو المتحدثين يسألهم المتشككون لماذا يجب على أي أحد قراءة كتبهم أو الاستماع لمحاضراتهم. وأكثر من يتعرض لهذا النوع من التشكيك هم الكتاب أو المتحدثون الذين يعملون في مجال النجاح أو تحسين الذات أو النمو الشخصي. بالتحدث عن نفسي. يجب علي أن قول إنني لست "مرجعاً"، على الأقل ليس بالمعنى الذي يقصده من يوجه لي هذا السؤال.

أعتقد أن هناك العديد من الأسباب عند بعضنا تدفع لتأليف الكتب أو إلقاء الأحاديث عن النجاح ومهارات الحياة. إنه ليس تفسيراً معقداً أيضاً. إنه أكثر بساطة مما قد يفضلته المتشكك. أنا متأكد من ذلك.

السبب الأول أن في عالم البشر بعضاً من الناس لديهم "دافع" أو "نداء" لنشر الأفكار والأساليب والمبادئ التي تعلمناها من الآخرين حول كيفية أن نكون أكثر نجاحاً. أكثر مساعدة. أكثر حكمة. أكثر كفاءة. وهكذا. نحن نبدأ ثم تفيض أفكارنا على الورق أو في شكل خطب وكلام.

بكل بساطة، بعضنا يختار أن يفعل هذا، والبعض الآخر لا.

تماماً كما يختار بعض الأشخاص أن يصبحوا أطباء. أو وزراء. أو تقنيي سيارات. أو كل الوظائف أو المهن الموجودة. أيضاً بعض الأشخاص يختارون أن يكتبوا قصصاً: البعض يكتب عن التاريخ، والبعض يكتب عن السياسة، والبعض يكتب عن النجاح.

وبمعنى آخر، مجموعة معينة من الناس فقط تفعل كما نفعل، والشئ الذي يفعله البعض منا هو أن يكتب عن كيفية أن تعيش حياة أكثر نجاحاً.

بالنسبة لي شخصياً، لقد كنت أنتفس، وأمارس، وأقرأ، وأستمع إلى، وأعيش مبادئ النجاح معظم حياتي بعد مرحلة البلوغ. كانت بعض أجزاء حياتي أكثر نجاحاً من البعض الآخر، بالطبع، مثلما هي الحال مع أي شخص آخر.

وبكل تواضع يجب علي أن أقول إنه لا توجد فكرة واحدة أو مبدأ واحد من الأفكار والمبادئ التي أحاول توصيلها جديدة أو اكتشاف خاص بي أنا. بل هي نفس الأفكار، والمبادئ، والطرق التي تم تعليمها سابقاً مرات ومرات. إذا لم تكن كذلك، فلن تكون في الغالب صحيحة.

كل ما أستطيع فعله هو إعادة وضع هذه المبادئ بطريقتي الخاصة في محاولة لنقلها، لكي يتمكن عدد من الناس في العالم من فهم واستعمال هذه الأدوات لجعل حياتهم، ومن ثم كل الحياة على هذا الكوكب، أكثر سلاماً وسعادة وسروراً.

أنا لست مرجعاً على الإطلاق. أنا مجرد محطة تحويل صغيرة لمحطة الإذاعة الذهنية المسماة التوجه الذهني الإيجابي العالمي.

دانا جوردون يحييكم من إذاعة التوجه الذهني الإيجابي العالمي، ويدعوكم للحصول على توجه ذهني إيجابي اليوم.

سر النجاح ٥٣



العطاء: كن في خدمة الآخرين

يوجد عدد لا نهائي من طرق العطاء متاحة لكل منا. يمكن أن نتصدق، أو يمكن أن "نعطي في المكتب"، أو يمكن أن نتبرع بالملابس القديمة للجمعيات الخيرية.

هناك طريقة أخرى للعطاء للآخرين. هي مثل الفرق بين مشاهدة مباراة لكرة القدم واللعب فيها.

إن تبرعك بوقتك ومعرفتك بطريقة أخرى يمكن أن تكون بها مفيداً. يمكن أن تساعد في دور العبادة، أو تشارك في نادٍ للخدمات الاجتماعية. أو يمكن أن نقضي بعض الوقت في مأوى للمشردين، أو نكون ناصحين للشباب المحتاج للرعاية.

ويوجد الكثير من المنظمات المهمة الجديرة بالاهتمام. سواء كانت كبيرة أو صغيرة. حيث يمكن أن نُفيد بوقتنا، ومعرفتنا، ومهاراتنا أكثر من منحهم المال. كل هذه الفرص متواجدة من حولنا.

أعرف أنه ليس لديك أي وقت زائد. لقد تحدثنا عن هذا العذر منذ فترة طويلة. لهذا لا تحاول! ندينا جميعاً نفس الأربع والعشرين ساعة في اليوم. والفرق الوحيد في اختيار الأماكن والأنشطة التي نقضيها فيها.

ولكن مفهوم أن تكون مفيداً أعظم، أعظم بكثير.

إنه طريقة للحياة.

ويمكن أن تكون "في خدمة الآخرين" حينما تتسوق الخضار؛ بعرض المساعدة على شخص ما يبدو واضحاً أنه لا يعرف طريقه داخل المتجر -الذي أنت زبون دائم فيه- ليجد نوعاً من المخللات.

ويمكن أن تأخذ قليلاً من وقتك لتمطي إرشادات لشخص يحتاجها في محطة الوقود؛ من فضلك تأكد أنك تعرف عما تتحدث وكيفية الوصول للمكان.

ويمكن حتى أن تظهر نظرة تفهم تعاطفاً مع ولد صغير أنبه والده الفاضب... ولكن فقط لا تجعل الوالد الحانق يضبطك وأنت تفعل هذا.

وفي العمل، يمكنك أن تقوم بعمل رائع، بعملك لأكثر مما هو متوقع منك. يمكن أن تتعدى توقعات عملائك. ويمكنك أن تمتنع نهائياً عن استخدام عبارة "هذه ليست وظيفتي".

كن كل ما تقدر أن تكونه وأعطِ كل ما تستطيع أن تعطيه. كن إنساناً معطاءً.

كل معلم عظيم في حضارتنا كان خادماً عظيماً أيضاً. والمفهوم الأسمى للتعليم هو "إعطاء" المعلومات للآخرين. احتضن مفهوم "الخدمة" في كل ما تفعله. لقد اختبرنا جميعاً الشعور الطيب بعد مساعدة شخص ما. ستكون حياتك مرضية عندما تكون "في خدمة" الآخرين.

سر النجاح ٥٤

التأكيد

أول سر للنجاح كان بعنوان "ما نقوله هو ما تحصل عليه". وقد كان المقصود منه هو إدراك ما نقوله كل لحظة، وأن نحافظ على التركيز على إيجابية كلماتنا وأفكارنا. ويمكن أن ندعو هذا التكوين بالتأكيد.

وننظر اليوم لمفهوم التكوين بالتأكيد من وجهة نظر مختلفة. يجهز معظمنا كل صباح قائمة. تحتوي هذه "القائمة" على سلسلة من المهام: والمأموريات، والمكالمات الهاتفية، وهكذا ما نريد أن نفعله طوال اليوم. ويمكن أن تحتوي أيضاً على مواعيدنا ونشاطاتنا الماثلية.

هذه القائمة اليومية أداة مفيدة جداً لتذكرنا بأهدافنا اليومية. وينتابنا شعور عظيم عند الانتهاء من أحد البنود أيضاً ولكن ماذا نفعل بالنسبة لأهدافنا طويلة المدى؟ يطلب منك العديد من معلمي القيادة أن تدون هذه الأهداف. والبعض يقول إن الهدف غير المدون هو مجرد أمنية. قد يكون هذا صحيحاً، أو قد لا يكون كذلك. هناك شيء في تدوين الأهداف أعرف أنه صحيح بلا شك.

التكرار يعني الحفظ.

سأتكلم عن نفسي الآن. أتذكر مشاهدة الرسوم المتحركة عندما كنت طفلاً. اعتادت شخصية "جيمني كريكت" أن تغني أغنية عن كيفية هجاء كلمة Encyclopedia (موسوعة) واعتدت أن أغني معها كلما غنّت الأغنية. سأذكر دائماً كيفية هجاء هذه الكلمة. هي قوة التكرار.

والتأكيد هو عملية استخدام التكرار لتركيز ذهننا على الأهداف طويلة ومتوسطة المدى. وأقترح تدريباً يومياً بكتابة أو قول تأكيداتك بصوت عالٍ إذا ارتحت لهذا. ستكون النتيجة تبلور أهدافك في ذهنك وقلبك. وستتذكر أهدافك. فسوف تتوهج في خلايا عقلك دائماً.

كيف تفعل ذلك؟ إنها عملية بسيطة جداً بالفعل لدرجة أنها تبدو سخيفة. وسيقول المتشككون ذلك بالطبع.

عليك فقط أن تكتب قائمة بأهدافك طويلة ومتوسطة المدى. وأثناء كتابتي لهذا السر اليوم، فإن اثنين من أهدافي هما: "أنا الكاتب صاحب أفضل مبيعات" و"سأكل وجبتين فقط يومياً". اجعل هذه القائمة عشرين بنداً أو أقل.

دوّن هذه القائمة يومياً في مفكرتك أو أي سجل دائم آخر. وارجع لليوم السابق إذا علقت أو تشئت أثناء الكتابة اليومية.

التأكيد، تكرار أهدافنا طويلة ومتوسطة المدى بكتابتها ونطقها مركزين قوة أذهاننا ومبلورين أهدافنا وطموحاتنا. تذكر أنه لا بأس بحذف بعض تأكيداتك إذا لم تعد تشعر بنفس الشعور نحوها أو إذا حققتها.

سر النجاح ٥٥



التأكيد، الجزء الثاني

تذكر أنه لا بأس بحذف بعض تأكيداتك إذا لم تعد تشعر بنفس الشعور نحوها أو إذا حققتها بالفعل.

في نهاية المطاف، بعد أن تكتب تأكيداتك سوف يتحقق بعضها ويمكن حذفها من القائمة. ويمكن للبعض الآخر أن يستمر في القائمة لمدة طويلة.

منذ عدة سنوات، كنت أكتب عبارة "أندرب من ثلاث لأربع مرات أسبوعياً" يومياً في قائمة أهدافي، ونتيجة لهذا أنا بالفعل أندرب الآن هكذا غالباً. لم أكن منتظماً في البداية، ويمكن أن يقول بعض الناس إنني أكذب على نفسي. وأقول إنني أبرمج نفسي. ولقد نجحت، أيضاً! وإذا اضطررت إلى تفويت التدريب الآن لبضعة أيام بسبب العمل أو السفر، فإنني أشعر بعدم الراحة. لم أعد أكتب هذا التأكيد يومياً.

والسبب في أنني لم أعد أكتب هذا يومياً أنني جفنتها عادة لدرجة أصبحت أشعر أن شيئاً ما ناقصاً إذا لم أؤد أي نوع من التمارين.

تأكد من كتابة تأكيداتك في جمل مثبتة في زمن المضارع. "أندرب يومياً" بدلاً من "لن أكون كسولاً". واستخدم أيضاً الكلمة القوية "أنا" كلما أمكن. "أنا الكاتب صاحب أفضل مبيعات".

هذا ليس تدريباً سريع النتائج؛ بل سيستغرق أياماً، أو أسابيع، أو شهوراً. وربما سنوات لتحقيق بعض هذه التأكيدات والأهداف اليومية. وهناك قول قديم يقول: "الأشياء الجيدة تأتي لمن يصبرون".

لماذا لا تسرع العملية ببرمجة أقوى كمبيوتر في العالم، لعقلك، ليركز على الأشياء
الجيدة التي تنتظرها؟
ماذا لديك لتخسره؟ إذا كنت مثل معظمنا، فلن تخسر سوى بعض العادات السيئة
وبعض الأبطال الزائدة!!
أنا أحظى بيوم رائع!
التأكيد، تكرار أهدافنا طويلة ومتوسطة المدى بكتابتها ونطقها بصوت عالٍ
مركزين قوة أذهاننا ومبلورين أهدافنا وطموحاتنا.

سر النجاح ٥٦



اكسر روتينك - تخلص من الرقابة

يناضل الكثير منا ليصنع لنفسه روتيناً يومياً يتكون من الأنشطة التي تركز على تحقيق الأحلام والأهداف: هؤلاء هم الذين يمكن أن يقرأوا الكتب والمقالات التي ترشد للنجاح، أو يحضروا المحاضرات، أو يستمعوا لشرائط تحسين الذات.

والبعض، وربما الكثير، من الناس ببساطة يقعون في الروتين اليومي.

يستيقظ، يشرب القهوة، يقرأ الجريدة، يستحم، يذهب للعمل، يعود للمنزل، يشاهد التلفزيون، ينام. من أول يوم في الأسبوع إلى آخر يوم. وفي نهاية الأسبوع، يلعب رياضته المفضلة، يتسوق، يغسل ملابسه. ويوم العطلة الأسبوعية يقوم بأعمال الحديقة، يكوي ملابسه. وأسبوع جديد، يعيد الكرة مرة أخرى، وأخرى، وأخرى،....

لا يهم إذا وضعت لنفسك جدولاً أو وقعت في الروتين. إنها مصيدة الرضا والكبح. إذا كان هذا كل ما تفعله، فأنت تصبح "عاملاً" بشرياً بدلاً من "كائن" بشري. تأكدت للمرة الأخيرة أننا نستعمل مصطلح "بشري" لوصف أنفسنا.

إذاً، ماذا نفعل لتتجنب روتين "الاستيقاظ، الذهاب للعمل، العودة للمنزل، النوم..."؟

ربما لديك الكثير من المسؤوليات والالتزامات. وربما لديك وظيفة ذات هيكل محدد جداً ولا يمكنك أن تغير من جدول عملك أيضاً.

ومع هذا، لا يزال بإمكانك إجراء بعض التغييرات في حياتك، وبالمناسبة، الحل لكسر الروتين ليس بتركك لعملك (برغم أن ذلك قد يكسر الروتين فعلاً)، أو أن تمشي في فوضى عارمة.

ويمكننا جميعاً إجراء بعض التغييرات الثانوية فيما نفعله يومياً. إدراكنا لمن نكون وإلى أين تذهب بنا الحياة سيصبح أكثر وضوحاً بإجراء تلك التغييرات.

ابدأ بشيء بسيط. أتناول فتجاناً من القهوة كل صباح؟ تخطه. أو تناول شاياً. أفتح الراديو أو التلفزيون بمجرد استيقاظك؟ لا تفتحه، أو شغل اسطوانة أو شريطاً.

ما الطريق الذي تسلكه للعمل؟ اسلك طريقاً غيره، وانظر للأحياء، والمنازل، والمحال التجارية، والأشجار التي تمر عليها في طريقك.

هل تلعب دائماً رياضة معينة يوم عطلتك؟ لا تلعبها وبدلاً من ذلك اذهب للشاطئ. أو افعل أي شيء آخر تستمتع به.

يمكنك ببساطة أن تأخذ وقتاً للجلوس والنظر للسماء، أو العشب، أو للتفكير فقط. افتح مدارك عقلك و"انظر" مَنْ وماذا من حولك. فقط كن موجوداً.

عدة دقائق، عدة ساعات، ربما يوم من حين لآخر. اختر أن تتخلص من روتينك. أعتقد أنه ربما يقلل من تأثير عوامل الزمن على وجهك.

بكامل وعيك، غير من سلوك حياتك المتكرر وعد من حين لآخر للحالة الطفولية بأن "تكون على سجيتك".

ستسعد لأنك قمت بذلك.

سر النجاح ٥٧



العمل الجماعي / الاحترافية

في الأربعينيات من القرن العشرين، قام فريق من العلماء بالعمل على مشروع في وايت ساند، نيو مكسيكو. وكانت نتيجة عملهم بناء القنبلة الذرية، السلف المخيف للأسلحة النووية التي لدينا الآن.

ولقد اجتمعوا على سبب مشترك بالرغم من معتقداتهم المختلفة. هؤلاء الرجال والنساء لم يكونوا متأكدين مما يقومون به، ولكن قاموا به، معاً، كفريق.

وفي الرياضة، نرى أفضل مثال على العمل الجماعي عندما يفوز بالبطولة فريق يخلو من أي نجم استثنائي.

أحياناً في العمل نجد أنفسنا مقحمين في فريق ليس من اختيارنا. ويمكن حتى ألا نكسب شخصياً من إنتاج كل فرد، لذلك نقول: "من يهتم بمن وضع اللمسة الأخيرة؟". إذا كان هذا سلوكنا، فقد فشلنا في إدراك شيء أكثر أهمية.

إن الفريق مجموعة من الأشخاص ملتزمة بهدف مشترك. يتكون الفريق من أفراد كل منهم لديه مواهب ومهارات مختلفة. وكل منهم لديه إسهام منفصل ومختلف ليقدمه. وكلما زاد تنوع هذه الدائرة من المواهب، أصبحت أفضل.

واعتقد أن البيسبول مثال جيد لتنوع المواهب. ففي الدفاع، كل لاعب عليه فقط أن يرمي ويلتقط، ورغم هذا، يرمي أحدهم أكثر من الآخرين. ويمسك آخر أكثر، ويرمي بقوة أكبر من الآخرين. في الهجوم يبدو أن أحدهم دائماً يذهب للقاعدة، وآخر يلمس القواعد. وآخر يجري عليها، وأحدهم ضارب جيد.

كلها مهارات مختلفة. وكلها مهارات ضرورية.

نرى أيضاً بعضاً من نفس هذه المواقف في فريق العمل في الشركات الكبرى. أحدهم يكون قائداً، وأحدهم يكون "نجماً"، وأحدهم يكون جوكرًا عملياً، وربما أحدهم يكون من طراز "المساعدين" اللامعين.

إن الفرق بين "فريق عمل" يسمى للبطولة وفريق ليس كذلك هو فرق بسيط... الأبطال يدركون أنهم مختلفون، كلٌّ منهم لديه مهارات ومواهب فريدة. وكل فرد في الفريق يشجع ويدعم الآخر. ويقدم المساعدة إن طُلبت، ويطلب المساعدة عند احتياجها.

ويلتزم أعضاء الفريق تجاه هدف الفريق وتجاه بعضهم البعض. وتُزال الخلافات الشخصية أو يتم تجاهلها وكلٌّ يقوم بعمله على أحسن وجه، وينسى ما غير ذلك.

العمل الجماعي الحقيقي هو الاحترافية الحقيقية.

كن موجوداً من أجل فريقك.

سر النجاح ٥٨



الاتفاقيات والعقود

عندما تقرر الاتفاق على أي شيء في العمل، فإن القول القديم "المصافحة تكفي" لا يبدو في الواقع كافياً.

في كل المواقف المشابهة، يؤدي عدم كتابة الاتفاقية إلى سوء تفاهم بعد ذلك. ومن الممكن أيضاً أن يحدث سوء التفاهم مع العقود المكتوبة، إلا إذا تأكدت أن كل شيء مذكور وواضح من البداية. وهذا هو أكبر سبب يدفع الناس للجوء إلى العقود المكتوبة.

ابدأ بمن، وماذا، وأين، ومتى، وكيف فهي المهارات الأساسية للكتابة.

"من" تمثل كل الأطراف المعنية. وعلى سبيل المثال، في عقد التوظيف فالموظف، وصاحب العمل، والشركة هم كل الأطراف المعنية بـ "من". وخط التواصل، أو التسلسل الوظيفي شيء مهم هنا أيضاً، بمعنى آخر عمن تكون مسئولاً؟

"ماذا" تمثل الواجبات التي يجب القيام بها والأجر الذي يُتقاضى عنها.

"أين" تمثل الموقع أو المواقع الذي سيمارس العاملون والشركة عملهم فيه.

"متى" تمثل ساعات العمل الرسمية، والإجازات، وفترة العقد. فالفترة مهمة جداً، حيث بدونها ربما يقرر أي الطرفين تغيير شيء ما في العقد في أي وقت. وهذا قد يسبب تحدياً حقيقياً لأي من طرفي العقد.

أما سؤال "كيف" فمرتبط بطريقة ما بـ "ماذا" وربما يحتوي على إرشادات أكثر تحديداً للموظف أو ربما الرجوع إلى كتيب العمليات.

بالإضافة لهذه الأساسيات، يمكن أن يضيف صاحب العمل بعض العبارات التي تحميه من المنافسين وتضمن حماية خصوصية معلوماته. يجب مراجعة هذا الجزء جيداً للتأكد من أنه لا يؤدي أي الطرفين.

بالرغم من أننا نمزح فيما يخص المحامين، فمن الأفكار الجيدة بشدة أن يراجع محام أي عقد تعتبره مهماً بالنسبة لدخلك أو قدرتك على مواصلة تحقيق دخلك في حالة ترك الشركة.

بالطبع نحن نطبق كل مبادئ النجاح الأخرى عندما نتفاوض. ولكن علينا أن نكون حذرين في تغطية النقاط السابقة إذا كنا لا نريد أية مفاجآت يمكن أن تؤثر على مصلحة الشركة أو قدرة الموظف على تأدية عمله.

وهذه القواعد نفسها تسري على أي بناء لعقد للتوظيف، أو للتصنيع، أو للخدمات، أو للإعلان، أو أي نوع آخر من العقود.

عند إبرام عقد جرب اختبار Rotary العالمي "اختبار الأربع طرق"،

هل هذه هي الحقيقة؟

هل هو عادل بالنسبة لجميع الأطراف؟

هل سيرسخ السمعة الحسنة والصداقة؟

هل هو مربح لكل الأطراف؟

سر النجاح ٥٩

الأهداف

رأيت مؤخراً في التلفزيون رسماً يُعرض ما بين البرامج. كان يقول...
"الأهداف أشياء مضحكة. لن تعمل هي حتى تعمل أنت".
وهذا واحد من الأشياء التي جعلتني أقول لنفسني: "همم. هذا منطقي".
في الواقع، هناك عدد كبير من الناس يتمنون أو يحلمون ويظنون أن هذا هدفهم،
ولكن كل ما يفعلونه هو أنهم يتمنونه أو يحلمون به فقط.
دعونا نتعرف على الاختلافات بين الأمنية أو الحلم من ناحية وبين الهدف من
ناحية أخرى.
أحد أهم الاختلافات أن الهدف لا يصبح هدفاً حتى تكتبه. فتدوين الهدف يتسبب
في تبلور أفكارك وتركيزها.
ويمكنك الآن أن تحدد تاريخاً مستقبلياً لإنجاز أهدافك، ولكن عليك أن تعرف أن
معظم الأشياء تحدث بمشيئة الله، وليس بمشيئتنا. لذا كن على استعداد لتعديل هذا
التاريخ إذا لم تحقق أهدافك في التاريخ المحدد.
وهناك شيء آخر مؤكد... إن عدداً قليلاً جداً من الأهداف غير المدونة يتحقق.
إن أهم شيء أن تبدأ النشاطات التي تدفعك نحو هدفك. فعلى سبيل المثال، إذا
أردت أن تلتحق بالجامعة، فإن تحديد الجامعة خلال المدرسة فكرة جيدة. وإذا أردت
الحصول على اللياقة البدنية، فابدأ العمل الجاد. بالمناسبة، هذا يعني بالفعل القيام
بالعمل الجاد، فلن يفيد مجرد الاشتراك في الجمنازيوم والبقاء في المنزل.

هناك قول مأثور يقول: "إن الله يساعد الذين يساعدون أنفسهم". وأنا متأكد من شيء، وهو أن هذا القول يعني شيئاً مشابهاً لما قلناه في مقدمة هذا السر.

لذا بلور أغراضك وحدد أهدافك.

اكتبها.

حدد إطاراً زمنياً لها.

تذكر أن المشيئة بيد الله، لذا كن مستعداً لتحديد موعد نهائي جديد.

لست عجوزاً لدرجة ألا يكون لك أهداف.

حدد الأعمال التي تدفعك تجاه أهدافك.

نفذ هذه الأعمال.

اعمل من أجل تحقيق أهدافك.

هذه ليست الكلمة الأخيرة عن تحديد الأهداف. إذا أردت أن تتعلم المزيد عن

تحديد الأهداف، أنصحك بكتب وشرائط زيغ زيغلر. وبراين ترايسي. وبول ماير، وستيفن كوفي.

ماذا تريد حقاً من حياتك؟ وما أهدافك؟ وهل هي مدونة؟ وهل تبذل كل الجهد

المطلوب؟

تذكر، "الأهداف أشياء مضحكة. لن تعمل هي حتى تعمل أنت".

سر النجاح ٦٠



قصة تغير الشحاذ

كان الشحاذ يجلس كل يوم بالقرب من مدخل المبنى الأعلى لشركة في وسط قلب مدينة متروبوليس. كان يصل كل صباح قبل شروق الشمس، يمشي متثاقلاً للرصيف آتياً من أي كوخ كان قد قضى فيه الليلة السابقة. كان يومياً يجلس قريباً من الباب بدرجة كافية بحيث يسمعه الآخرون وهو يقول: "من فضلك سيدي (أو سيدتي، فقد كان دقيقاً جداً تجاه نوع الشخص الذي يحدثه)، من فضلك أيمكنك أن تعطيني دولاراً؟".

وكما يمكن أن ترى، فالشحاذ كان يعرف كيف يحدد أهدافاً عالية. لم يكن يطلب بضعة قروش. دائماً ما يطلب دولاراً. ورغم هذا في مثل هذه الأيام ماذا يفعل دولار؟ وكان الشحاذ مثابراً وحي الضمير. كان يتواجد كل أسبوع من أول يوم في العمل وحتى آخر يوم. وكان يصل قبل الشروق ويبقى طوال اليوم حتى الغروب. وكان كل ليلة يعود إلى أزقة متروبوليس.

وبالرغم من استقراره، ومثابرته، وانتظامه، كان يحصل كل يوم على دولار واحد أو اثنين. وربما ثلاثة فقط. وهي بالتأكيد غير كافية للعيش، حتى بالنسبة لشحاذ. وذات يوم، وبينما يكرر طلبه الحزين لدولار، توقفت الابنة الصغيرة للرجل الفني ومدت يدها في محفظتها. بحثت عميقاً ووجدت أن كل ما معها القليل من العملات المعدنية. وأخذتها بيدها الصغيرة ووضعتها في كف الشحاذ قائلة: "عذراً سيدي، ولكني لا أملك إلا هذه القروش. أمل أن تساعدك".

فقال الرجل الفني: "لا تنزعجي عزيزتي! إذا لم يحصل على دولار كامل، فلن يرضى. إنه ليس بخير على كل حال. إذا لم يغير طريقة حياته، فسوف يموت في هذا الشارع. هيا بنا لنذهب!".

لم يستطع الشحاذا أن يصدق ما حدث. لقد صدمه كلام الرجل الفني بشدة. لقد أدرك أن عمل نفس الشيء مراراً وتكراراً لن يأتيه بنتائج مختلفة. لقد مرَّ بلحظة من التنوير.

وفي الصباح التالي، أخذ الشحاذا كل الأموال التي يدخرها، كان يدخر حصّة صغيرةً يومياً للطوارئ، وذهب لصالون حلاقة صغير. لقد قام بحلاقة ذقنه، وشعره، وصدق أولاً تصديق فقد استحم. وأخذ القليل المتبقي واشترى قميصاً نظيفاً وبنطالاً وحذاءً من متجر للتوفير.

وبعد تغيير ملابسه، ذهب لمبنى الشركة حيث يعمل الرجل الفني. انتظر خارجاً حتى وصل الرجل الفني للباب وقام بحركته. تحدث قائلاً: "عذراً سيدي، أعطيتني ابنتك بالأمس بعضاً من القروش وأريد أن أردّها عليها، أيمكنني أن أقوم بعمل ما لك اليوم لهذا الغرض؟".

دُهِش الرجل الفني. أدرك أن هذا الرجل هو الشحاذا، وأدرك مَنْ يمكنه أن يكون. استطاع أن يرى إمكانياته. واستخدمه على الفور وأوكل إليه عملاً في هذا اليوم.

لم يعد الشحاذا اليوم شحاذاً. أصبح نائب الرئيس. يأتي إلى مبنى الشركة كُلَّ يوم قائداً سيارته إلى موقف السيارات، ومدندناً بأغنية حتى الباب.

تغير نائب الرئيس الذي كان شحاذاً.

لقد احتاج الشحاذا لبضعة قروش في حياته قبل أن يستطيع أن يغير من حياته. يا للسخرية!

هل لديك أي قروش لا تحتاجها؟

"لكي تتغير الأشياء من حولي. يجب أن أتغير أنا أولاً".

سر النجاح ٦١



شراء المزرعة

هناك قول دارج في اللغة الإنجليزية معناه: "فلان اشترى المزرعة". ويعني أن الشخص المقصود قد غادر الحياة إلى الحياة الأخرى. أو بمعنى آخر توفاه الله!

وهناك معنى آخر مرتبط بهذا التعبير أيضاً، ويمكن القول بأن الشخص المُشار إليه التزم التزاماً كاملاً بسلسلة من الأحداث.

وتوجد أوقات في حياتنا وحياتنا المهنية علينا فيها أن نتخذ قراراً "باختيار الطريق". ويجب علينا أن نتخذ أحد الطريقين. وبمعنى آخر أن نتخذ قراراً بوضع كل قلبك وروحك في أيما مشروع (أو مشاريع) تعمل بها.

ولذا يأتي وقت على كل شخص وكل شركة حيث يصل ليس لمفترق طرق، ولكن للملتقى طرق متشعبة. وفي هذا الملتقى يجب أن تقرر أي طريق تسلك. هل ستسلك طريق المقاومة الأقل ولكن نتائجه متواضعة، أم ستسلك الطريق المحفوف بالتحديات والأخطار، ولكن به بصيص من النور البعيد؟

ويمكن أن تأتي فرصة "اختيار الطريق" أكثر من مرة في الحياة. أعرف أنها جاءتني. وفي كل مرة كان معناها أنني يجب أن أقوم بـ "قفزة الثقة" في مرحلة ما للتقدم للمستوى القادم من الإنجاز والدخل.

ما أريد قوله هنا بسيط حقاً.

إذا كنت تُصارع من أجل اتخاذ قرار عما ستفعله بعدئذ في شركتك أو حياتك المهنية، فاسأل نفسك فقط هذه الأسئلة.

هل أنا مستعد "للاختيار الطريق" بكل ما يحويه؟ هل أنا مستعد أن ألقى بنفسني في هذا المشروع أو العمل بقلبي وروحي؟ هل أنا مستعد للتضحية ببعض الوقت لأجل الوصول لأهدافي؟

هل أنت مستعد للدخول للمجهول وعدم النظر للوراء؟
أستعد أنت للقيام "بقفزة الثقة" هذه برغم المظاهر الخارجية؟
في بعض الأحيان، قد تبدو توقعاتنا الخاطئة حقيقية في أعيننا.
بمعنى أن ننظر لشيء نراه وننتهي إلى استنتاج خاطئ. والمعنى الثاني أن نتوقع أسوأ نتيجة ممكنة.

إذا كنت مستعداً للاستثمار في مستقبلك وليس في خوفك، يمكن أن تضطر "للاختيار في مفترق الطرق".

وإذا قررت فعل هذا، فضع كل تركيزك وقوتك وحبك وطاقتك فيه. وستجني النجاح الذي تبحث عنه.

اشترِ المزرعة، ربما أيضاً، تستطيع دائماً أن تأكل الخضراوات!

سر النجاح ٦٢



عندما يصبح الإيجابي سلبياً

أحياناً كقائد، يمكن أن ينظر فريق العمل التابع لك لجهودك الإيجابية على أنها سلبية. على سبيل المثال، يظهر تحديّ ينعكس على أحد أعضاء فريقك بسلبية. ويتضمن التحدي أي شخص آخر، سواء في فريقك أو من شركة أخرى، وسيؤخذ تقريره أو جوابه على أنه "علامة سوداء" ضد عضو فريقك.

وعندما يحدث ذلك، فإن فريقك ينتظر من قائده الدعم أو التصريح بأنهم يؤدون وظيفتهم بشكل جيد.

ففي مثل هذه المواقف، فإن البقاء هادئاً جداً قد يعطي التأثير المعاكس لما تعتقد أنه يعطيه.

وإذا كنت في مثل هذا الموقف، يمكنني أن أقول: "إن من الأفضل أحياناً أن تكون عاطفياً منفعلاً عن أن تكون هادئاً عاقلاً".

ويمكن أن تجد مثلاً جيداً لهذا في الكلية أو كرة السلة للمحترفين. يكون بعض المدربين هادئين طوال الوقت، ولكن البعض الآخر يكون منفعلاً وعصبياً لدرجة أنه يمكن أن يرمي بالكرسي. يمكن أن تعتقد الآن أن هذا رد فعل غير محكوم ومبالغ فيه. ولكن هل هو كذلك؟

ويمكن أيضاً أن تكون طريقة لإظهار الدعم لفريقك. فالأمور لا تسير على ما يرام مع الفريق والحكم يبدو وكأنه متحيز للفريق الآخر. "لا يمكنهم أن يملوا علينا ما نفعل" هي الرسالة التي يبعثها المدرب أو قائد الفريق عندما ينفث عن غضبه.

ومع ذلك، فالتصرف المتوازن مطلوب هنا. ما المقدار المناسب لما يمكن أن تتفت به عن غضبك؟

إذا تصرفت باندفاعية كبيرة، عندما يكون في الحقيقة جزء صغير من الخطأ يقع على طرفي الموضوع، يمكن أن تنفّر الفريق الآخر الذي يجب عليك أن تعمل معه بصفة مستمرة.

لذا، هذا "الغضب المبرر" الذي تظهره يجب أن يكون محسوباً، حتى إذا كان لا يبدو كذلك.

يبدو هذا أمراً صعباً، وقد يكون كذلك بالفعل. عليك أن تدرك أنه عندما تعمل مع أناس جيدين، وموظفين مجتهدين، ومتفانين لعملهم، سيظلون يحتاجون لدعم عاطفي أكثر قليلاً مما تعطيههم.

وبعد كل هذا، فأنت قد تسلفت سلم النجاح ووصلت لمستوى أن تكون مديراً أو صاحب عمل. فأنت أكثر خبرة من معظم فريقك أو طاقمك وواجهت هذه الإحباطات أكثر مما فعلوا. هذا فرق من الفروق بين القادة والتابعين. إذاً، ماذا عليك أن تفعل؟

في المرة القادمة، عندما يظهر موقف يواجه فيه أحد أفراد فريقك تحدياً قد يبدو مهيناً أو سخيلاً بالنسبة له، خذ دقيقة لترى جانبه من الموضوع. ودع القليل من عواطفك يخرج وتماطف معه قبل أن تبدأ ما يمكن فعله لإصلاح الوضع. لا تكن "هادئاً متعقلاً" طوال الوقت.

وبرغم أنه من الرائع أن تظل هادئاً ورابط الجأش، فهناك وقت ومكان لتظهر فيه انفعالاتك الأدمية. وكحقيقة واقعة، فإن مبدأ التعاطف مهم جداً هنا. لا تجعل من حولك يقولوا، "يا إلهي، ألا يمكن لهذا الرجل أن يظهر بعض المشاعر هنا؟".

سر النجاح ٦٣



لا يفوت الوقت أبداً على النجاح

يقولون إنك لا تستطيع تعليم كلب عجوز حيلة جديدة. ولكن هذا بالتأكيد غير صحيح. فالكلب الجائع بدرجة كافية يمكن أن يتعلم الحيلة الجديدة. وبالنسبة للبشر نقول إن الوقت لم يفوت أبداً لتعلم مهارة جديدة، وبالطبع للنجاح.

يجب أن نؤمن بمفهوم تعلم مهارات جديدة والتعليم المستمر كراشدين. ففي عالم اليوم وما بعده سيفيّر العديد منا مهنته أو وظيفته بعد سن الخمسين على الأقل مرة واحدة، ويمكن حتى مرتين أو ثلاثة.

والسبب الأول قد يكون لاستمرار زيادة الدخل ببدء عمل جديد. وسبب آخر قد يكون الضرورة لوجود مصدر آخر للدخل لمواصلة أسلوب الحياة المفضل.

وعلى النقيض، البعض سيتراجعون عن الجانب المادي من الحياة ويجدون أنفسهم يسلكون منحى تجاه المساعي الفنية. ربما "العودة للطبيعة".

وحينما نتخذ مثل هذه القرارات، يجب أن نحفظ في ذهنك بعض الأفكار الرئيسية.

من أهم العوامل لكي تنجح في أي شركة أو استثمار جديد، مهما تكن سنك التي تبدأ فيها، أن تكون متفتح العقل، وتدرك أن هناك دائماً معلومات جديدة لتتعلمها. وهناك طرق، ومهارات، وأساليب جديدة لتتعلمها.

حتى إن كنت عائداً لشيء كنت تحبه وممارسته من قبل. فستجد أن التغيير التكنولوجي قد أثر تقريباً في كل عمل في الوجود.

فهناك أساليب جديدة، وأجهزة جديدة، ووسائل جديدة، ووسائط جديدة لاستخدامها في الفنون والعمل.

بالإضافة للمعلومات والمهارات الجديدة فهناك كل الخبرات والمعرفة والمهارات المتراكمة التي تعلمتها من قبل. لا يمكنك استبعاد هذه الثروة من المعلومات. مازلنا نعيش في عصر المعلومات والاتصالات.

هذا هو مفتاح التاريخ، ونحن لا نقصد هنا تاريخ الحضارة، ولكن تاريخك الخاص. لدينا جميعاً تاريخنا الخاص. كتالوج من الخبرات والأفكار المتراكمة على مر سنوات حياتك. وبعض الأفكار من الأفضل تركها خلفنا، ولكن ليس كل الأفكار. فلدينا جميعاً رسائل وأفكار مهمة لننتشارك فيها مع الجميع.

على سبيل المثال، الرجل كبير السن الذي يعمل بوظيفة إضافية حيث يعمل العديد من الشباب، لديه ثروة من المعرفة والخبرات ليتشارك فيها معهم. وإن وجود شخص لديه الكثير جداً من الخبرات ويمكنه أن يظهر طريقة ناضجة للتعامل مع الزبائن والمواقف يمكن أن يكون مفيداً في مثل هذا النوع من المواقف.

وإن سيدة الأعمال التي تختار أن تدخل مجال التدريس لديها كمية وفيرة من الحلول والأنظمة المتراكمة التي يمكن أن تدرسها لطلبتها. ويمكن لمنظور الشخص الذي كان موجوداً في عالم العمل "الحقيقي" أن يعطيه فطنة ليست ممكنة من خلال الخلفية الأكاديمية المجردة.

والفكرة الأخيرة للتفكير فيها هي فكرة المرونة. فالانتقال من مجال لمجال آخر يعني مجموعة من القواعد الجديدة بالكامل يجب أن يتم تعلمها. وربما يحتاج تغيير مهنة الشخص الفمس في شركة أو ثقافة مهنية مختلفة بالكامل.

لقد بدأنا بقول قديم عن الكلاب وسننتهي بواحد جديد عن القطط.

إن القطعة المحبة للاطلاع تعيش تسع حيوات وتستمتع بها بكل هدوء.

لا يفتوت الوقت أبداً لتتعلم شيئاً جديداً. فالأمر لا يتطلب فقط سوى عقل متفتح وقلب مرن. اذهب بشجاعة للمستقبل بكل ما تعرفه. وابحث بجراحة عن المفامرات الجديدة.

سر النجاح ٦٤



العنكبوت

سمعت مؤخراً قصة ولد صغير كان والداه يعشقان الانضباط لدرجة التعسف والإساءة. كان هذا الطفل الذي كان يُعاقب يومياً على سلوك ليس إلا سلوك الأطفال؛ يُضرب بشدة ثم يحبسه والده في كوخ ويتركه معظم اليوم.

وكان يرى كل يوم بينما يجلس في هذا الكوخ الخشبي ضوء الشمس داخلاً من بين شقوق الخشب في الحائط. ولاحظ عنكبوتاً كانت تعيش في الكوخ حيث تنسج شبكتها. كان -بكل ما يملؤه من غضب وألم- يترك العنكبوت حتى تتم شبكتها ثم يهدمها.

وكانت العنكبوت تشرع في النسج مرة أخرى كلما فعل الصبي ذلك. تنسج شبكتها. وتصنع بيئتها الخاصة من جسدها نفسه.

فتعلم الصبي من هذه القصة درسين، وكَبُرَ متغلباً على العقبات ومحباً لحياته. كان الدرس الأول هو الإصرار، الدافع الذي لا يهدأ الذي قاد العنكبوت لتتم عملها. لقد كانت تستكمل نسج شبكتها مراراً وتكراراً بفض النظر عن العقبات. لم تتخذ أبداً قراراً بأن نسج الشبكة أصعب مما يمكن إنجازه. أو أن تختبئ فقط في ركن وتستسلم. ولأننا بشر، فقد نقول: "حسناً بالطبع، فإن العنكبوت لا تملك خياراً. إنها لا تملك أدنى ذكاء لتفكر في هزائمها". وربما يكون هذا شيئاً جيداً. فنحن -البشر- فقط من نملك الخيار بين النجاح بالمثابرة أو الاستسلام.

ولكوننا أكثر الكائنات ذكاءً ونسيطر على هذا الكوكب، فهذا يعطينا خيارات لا يمكن للكائنات الأقل ذكاءً أن تقوم بها. ولكن يمكننا أن نتعلم من بساطتها، ونرفض السماح للعقبات التي نواجهها بهزيمتنا.

أما الدرس الثاني فمشوق لحد ما. إنه درس الإنشاء.

تتسج العنكبوت شبكتها من داخلها. وتأتي خيوط الحرير حرفياً من جسم العنكبوت نفسه وتتسجها لنفسها شبكة، ومنزلاً، ومركزاً للتسوق، وساحةً للعب، كل هذا من نفسها.

وهذا ما يمكن اعتباره مثلاً رائعاً لكيفية إمداد الكون لكل مخلوق بما يحتاجه ليصنع نجاحه الخاص. فإذا كانت العنكبوت المتواضعة يمكنها أن تصنع كل هذا من جسدها، فكيف يمكننا أن نصنع نحن كأذكى المخلوقات على الكوكب؟

فلدي كل منا المصادر، والخيال، والطاقة، والقدرة على صُنع نجاحنا في حياتنا. الأمر يبدأ بفكرة. حالما نتخيل مشروعاً، أو عملاً، أو خدمة جماعية، أو إجازة نبدأ في صنعها.

بالطبع علينا جميعاً أن نؤمن بأننا نستطيع فعل ذلك. لذا بالتخيل، والتفكير في الفكرة، والإيمان، ومعرفة أننا يمكننا فعل ذلك، نبدأ في تنفيذها.

هل نحن حقاً نختلف كثيراً عن العنكبوت؟

في الحقيقة لا، فرغم أننا لا نستطيع أن نفرز شبكة من أجسامنا، فإننا نستطيع أن نبدأ بفكرة أولاً. دائماً فكرة قبل أي شكل ملموس، أو مُنتج. أو آلة، أو منظمة، ثم نُنمّيها بإيمان، وأخيراً نحققها.

فاحذُ حذو هذا النموذج البسيط. وبمرور الوقت ستحقق أهدافك.

قال نابليون هيل ذات مرة، "أي شيء يمكنك أن تتخيله وتؤمن به يمكنك تحقيقه". ولقد درس معظم الرجال والنساء الناجحين في عصره ليستنتج هذا الاستنتاج. اقرأ كتابه *Think and Grow Rich*.

سر النجاح ٦٥



رجل المبيعات

خطط شاب صغير لشق طريقه في الحياة. تعلم أن يعمل بيديه ويحمل على ظهره، وكان يعمل بجهد في أعمال بدنية. وأمضى العديد من السنوات في هذا العمل، متعلماً الكثير عن أعمال الحفر، والعمارة، والإصلاح.

وبعد عدة سنوات قرر أنه ربما يحقق أكثر ويكسب أكثر إذا بدأ في استعمال عقله أكثر من عضلاته. كان دائماً مستمتعاً بالعمل البدني، ولكنه كان يرى إمكانيات أعظم لنفسه ولأسرته في العمل "المهني" مثل المبيعات أو الإدارة.

وبدأ الشاب -الذي سندعوه "بيل"- في تعلم البيع. ولم يعرف بالضبط ماذا سيبيع ولكنه قرأ أن البائعين هم الأكثر دخلاً. وأعجب بيل بفكرة الأكثر دخلاً هذه.

عمل بيل بجهد في وظيفته في النهار. وفي الليل كان يذهب للمكتبة للحصول على كتب في المبيعات والتحفيز. لقد عرف من صديق له -كان بائعاً- أن التحفيز مهم جداً في المبيعات.

لقد درس وقرأ. وبدأ يفهم أنه لكي يبيع عليه أولاً أن يكتشف مطالب، واحتياجات، ورغبات الزبائن. واكتشف أنه لا يستطيع أن يبيع لشخص شيئاً ما لم يكن يحتاجه.

وبدأ بيل يبيع الأجهزة. ولقد أحب الشركة التي يعمل بها وبدأ كل يوم بفكر إيجابي أنه سيبيع أي عدد من الأجهزة يحتاجه الناس.

وبسرعة أصبح بيل أفضل بائع في شركة Widgetsoft ، وهي أكبر مصنع في البلاد. ومع ذلك، أتت في الأفق غمامة سوداء. فقد أخبر أحدهم بيل أن أسعار شركته ليست الأرخص في الأسواق.

أزعج هذا الأمر بيل بالفعل. وقال لنفسه: "لا أستطيع بيع هذه الأجهزة بهذا السعر المرتفع". نسي أن شركته دائماً تُسَلَّم المنتجات في الميعاد المحدد وأن رضا الزبائن مضمون مائة بالمائة.

بدأت مبيعات بيل في الانخفاض سريعاً. وتدنى من المرتبة الأولى إلى المرتبة الثانية في المبيعات. وبدأ في استبعاد الزبائن الذين يسألون عن الثمن، بدون ذكر المميزات الأخرى العظيمة لشركته. وفي النهاية، جاء مدير بيل وقدم إليه توم.

قدمه قائلاً: "بيل، أريدك أن تقابل توم. كان رجل المبيعات الأول في شركة Econowidget. لقد أتى ليعمل معنا هنا في Widgetsoft".

لم يستطع بيل أن يفهم. فقد كان يعرف أن Econowidget صاحبة أرخص سعر في المدينة، بغض النظر عن الكمية المباعة. فسأل توم عن هذا. فأجابه: "لا يهم سعر المنتج فأنا أبيع حتى لو لم تستطع الشركة التي أعمل لديها أن توصل المنتج في الوقت المحدد. بالإضافة إلى ذلك، فإن موقف إدارة الشركة هو أن الزبون دائماً على خطأ. ولم أستطع فقط أن أتحمل هذا".

ودَّهش بيل لذلك. فقد أوشكت مسألة السعر أن تفقده عقله.

ونظر بيل لموضوع السعر والجودة. لقد درس مفهوم الخدمة الممتازة.

اكتشف أن السعر مهم، ولكن بدون الجودة، أو الخدمة الممتازة، أو التسليم في الموعد، أو وضع الزبون دائماً في المقدمة، فإن السعر لا يعني الكثير.

بدأ من هذا اليوم وكلما نظر بيل لمنافسيه في السوق، كان دائماً يضع في الاعتبار جودة تقديم المنتج أو الخدمة، وليس فقط السعر.

وعاد بيل لمرتبة رجل المبيعات الأول. وأصبح توم مديراً للمبيعات.
تعلم بيل درساً قيماً في ذلك اليوم الذي قابل فيه توم. اكتشف أن أرخص سعر
للمنتج أو الخدمة لا يعني الكثير إذا لم تكن بالفعل تسلم ما تعد به. كما وعدت، ومتى
وعدت.

سر النجاح ٦٦



أفكار - أفكار - أفكار

تَفْتَحْ، وافتح عقلك لتسمح بمخزون لا نهائي من الأفكار للدخول إلى حياتك.

هل تبدو هذه كفكرة مجنونة؟ لماذا؟

يمكننا أن نرى جميعاً أن الأفكار تخطر على بال الناس بشكل أكثر من أي وقت مضى.

انظر لآلاف المنتجات التي توجد في عالمنا الحاضر. هل رأيت أي كتيب لها مؤخر؟ ليس فقط المنتجات، ولكن أيضاً معلومات واتصالات الأفكار أيضاً. كم نوعاً مختلفاً من برامج الكمبيوتر موجود؟ هل رأيت كيس الملاكمة على شكل إنسان وبه أضواء وأجراس تعمل عندما تضربه؟

في الماضي، وقبل ثورة المعلومات والتكنولوجيا، كان جانب كبير من هذا الجانب الرائع من الإنسانية والذي يسمى الإبداع مكبوتاً، وأحياناً بطريقة صارمة. معظم هذا الكبت كان بسبب أن من بيدهم السلطة أرادوا الاحتفاظ بها، هكذا بكل وضوح وبساطة.

إننا نعيش اليوم في عالم مختلف رغم أنه نفس الكوكب. إنه عالم ممتلئ بكل معنى ممكن للإبداع.

بعض الأشياء التي نراها حولنا ليست لها فائدة أو سلبية. وأؤمن بأن الثمن الذي ندفعه بسبب السماح للإبداع هو أن بعض الأفكار المظلمة تظهر أحياناً مثلها مثل الأفكار الرائعة.

وإذا لم تصدقني، فقط اقرأ رواية لستيفن كينج. ورغم هذا، فإن هذه الأفكار مفيدة، فكلما قرأنا كتبه تساءلنا عن دوافعنا وأنفسنا. ونكتسب أفكاراً جديدة. ويتم تدريبنا، وهذا هو الهدف.

لذا، عندما ترتبك في وسط مشكلة ما أو تحد، توقف دقيقة وارجع إلى المصدر الرائع لخيالك. ودع أفكارك تتدفق من عقلك ودونها سريعاً، فهكذا تأتي دائماً. لا تحكم على أفكارك بمجرد خروجها من ذهنك. فقط اكتبها ثم مر عليها تباعاً بعدما تكتب الكثير منها. بعض الأفكار سيكون سيئاً. والبعض الآخر بين-بين. وفي كومة الأفكار هذه ستوجد واحدة أو أكثر ستحتاجها لتحل المهمة التي بين يديك. وسيكون آخر اختبار أن تجربها وترى النتائج. وبمجرد قيامك بهذا، سيتدفق نهر جديد من الأفكار مرة أخرى.

الأفكار مجانية. ويوجد لديك مخزون لا نهائي منها إذا تركتها تتدفق.
اجعل لنفسك وقتاً كل يوم لتتوارد فيه أفكارك.

سر النجاح ٦٧



اجعل لك نظاماً

مهما يكن ما نفعله في الحياة، فهناك نظام. وما يزال البشر ينشئون الأنظمة، ويدرسونها، ويطورونها منذ بدء الحضارة.

وإذا نظرنا إلى المواقع البدائية لساكني الكهوف، فهناك رسومات على الحوائط، حيث استعملها هؤلاء البشر البدائيون لنقل قصص الصيد وحياتهم. وهذا نظام للتواصل. بسيط، ولكن يبقى نظاماً.

وبتطور الجنس البشري، أصبحت الأنظمة التي صنعناها للتواصل أكثر تعقيداً. وبدأنا نصنع أنظمة للعديد من الأشياء.

كانت الكتب الأولية يتم نسخها باليد، ويقوم شخص آخر بالتدقيق في الكتابة. نظام ليس معقداً جداً، ولكنه نظام على الأقل.

ونحن الآن في القرن الحادي والعشرين تحيط بنا الأنظمة التي أحياناً تكون معقدة جداً في كل مكان. لدينا الكمبيوتر المحمول أقوى من الكمبيوتر الكبير الذي كان يتولى تشغيل مبنى بأكمله. وننتقل بمركبات بها آلاف، وربما مئات الآلاف من الأجزاء.

وتتم إدارة بعض الأعمال بدون حتى "بيان المهمة" من أي نوع. وبدونه فهم يعملون حسب خبراتهم وحكمهم.

ويزدري بعض الناس فكرة بيان المهمة ويعتبرها نوعاً من الهوس. حسناً هذا ممكن، ولكن إذا لم يستطع المرء حتى أن يخرج بملخص قصير لأهداف وتركيزات الشركة. فكيف ستتضح رؤية هذا الشخص؟ وإلى أي مدى يمكن أن تعمل هذه الشركة؟

أعتقد أننا سنوافق جميعاً على احتياجنا لنظام لإدارة العمل. فيوجد لدينا ساعات محددة للعمل؛ ومهمات لتؤديها كل يوم؛ واستثمارات لنملأها؛ ورواتب لنحسبها؛ وبضائع وخدمات لنبيعها.

وتحتاج هذه النشاطات إلى تنظيم وتوثيق لأسباب عدة.

والسبب الرئيسي هو عندما يكون لديك نظام، تستطيع تعليمه لأي شخص. وبهذا ستتم المهمات بنفس الطريقة في نفس الوقت كل يوم، أو أسبوع، أو شهر. ويسمح هذا للموظفين والمساعدين المؤهلين بتكرار واجبات ومهمات الشركة.

وحالما يتضح هذا، يجب عليك أن تضع وصفاً لكل مركز في الشركة، وتوثق كيف، لماذا، متى، من، أين يمكن تأدية كل وظيفة. فهذا يضع معياراً لكل من في الشركة ليتوافق معه.

في الحقيقة، إذا تفاضيت عن فكرة الكتيبات، أو الأنظمة، أو بيانات المهمات المكتوبة، فربما سيظل عملك قائماً ولن يفلس.

ولكن يمكن أن أعدك بهذا. سيظل عملك قائماً فقط. ولكنه لن يزدهر. ولن يكون ممتعاً. ولن تستمتع بجني ثمار عملك غالباً، إن لم يكن دائماً!

لذا إذا كنت تبدأ عملاً أو لديك واحد الآن بدون أي نظام، فابدأ بوضع بيان المهمة ووضّع النظام اليوم. لا يفوت الوقت على التعبير أبداً بالنسبة لنوي العقول المنفتحة. ابدأ اليوم!

سر النجاح ٦٨



خدمة العملاء والمزيد من خدمة العملاء

بفض النظر عن المجال الذي تعمل فيه، فهناك دائماً عميل. وخدمة هذا العميل هي وظيفة هذا العمل.

أحياناً تفرق الشركة في النظام أو نشاط تأدية العمل وتنسى العميل. إذا حدث هذا، فستتابع الكثير من الأحداث بعمد.

يقل عدد العملاء المتصلين أو القادمين.

يتعصب العاملون بسبب قلة العمل.

يقرر صاحب العمل إقالة الأشخاص بسبب قلة العمل وسوء الحالة المزاجية للجميع.

يقل بذلك عدد العملاء الذين تتم خدمتهم، والمتصلين، والقادمين.

يقرر صاحب العمل الآن أنه يحتاج لإعادة التنظيم. ويتم إقالة عدد آخر من العمال. ويتم إحضار خبير مالي "لتحسين الأمور".

يزداد ببطء العمل الآن لأن موظفين بعينهم يدركون مدى سوء الحالة فيبدءون في ترك العمل قبل أن يتم فصلهم.

وهكذا تسير المشكلة.

كيف يمكن تجنب هذا كله؟

هذا فعلاً بسيط إلى حد ما. اتبع نموذج ريتز - كارلتون.

طبق الأسئلة الآتية على كل موقف. واجعلها سياسة الشركة وعلى كل موظف أو مساعد أن يفعل مثلها.

١. من وجهة نظر العميل؛ هل نعامل العميل بمنتهى الاحترام؟

٢. من وجهة نظر العميل؛ هل نتخطى توقعات العميل؟

٣. من وجهة نظر الشركة؛ هل تفيد الشركة على المدى البعيد؟

وإذا طبقت هذه الأسئلة على إجراءات، ونظم، ونشاطات عملك، وخصوصاً سلوكيات العاملين فسوف يزدهر عملك وينمو. وكل فعل وقرار يتطلب رداً بالإيجاب على كل سؤال من الثلاثة.

وإذا لم تفعل، ووجدت أناساً يقولون أشياء مثل: "هذه هي إجراءاتنا فقط، علينا أن نقوم بها هكذا" بغض النظر عن تأثير ذلك في العملاء، حسناً إذاً، فمن الأفضل أن تبحث عن عمل ليس به عملاء. خمن ماذا؟ لا يوجد!

عد دائماً إلى "رئيسك" الحقيقي... العميل. العميل هو الملك. ضع العميل في المقدمة. واتخذ كل قراراتك الصعبة على أساس تأثيرها في العميل وإذا لم تكن كل الإجابات بنعم، ففكر بحل آخر لتجعلها نعم.

١. من وجهة نظر العميل؛ هل نعامل العميل بمنتهى الاحترام؟

٢. من وجهة نظر العميل؛ هل نتخطى توقعات العميل؟

٣. من وجهة نظر الشركة؛ هل تفيد الشركة على المدى البعيد؟

أجب بنعم وستكون على طريق النجاح.

سر النجاح الأخير



العودة للأساسيات

إننا نقرب من نهاية الكتاب. أعرف أن هذا صحيح لسببين. السبب الأول. أنني أنا الكاتب. والسبب الثاني أنه يبدو حتى الآن أنني قد غطيت معظم الأساسيات في النجاح.

لقد حضرت ذات مرة غداء حيث كان لاعب كرة القدم الكبير تيري برادشو هو المتحدث الرئيسي. ودارت كل مقدمته حول فكرة العودة للأساسيات. وطريقة أخرى لقول ذلك هي العودة للبداية... العودة لمربع البداية. وربما العودة للصفحة الأولى من هذا الكتاب.

بالعودة والقراءة من جديد لأي كتاب قد يدهشك ما تكتشفه. ستجد أفكاراً، وكلمات، وآراء ستكون متأكداً بشكل تام أنها لم تكن موجودة في المرة الأولى لقراءة الكتاب. كما لو أن الكاتب قد تسلل لمنزلك ليلاً وأضاف بعض الجمل أو الفقرات.

حسناً، يمكنني أنؤكد لك أن الكتاب والناشرين لن يفعلوا هذا أبداً، لأن هذا سيجعلك في غنى عن شراء كتبهم القادمة. ولن يكون هذا ذكاءً اقتصادياً، أليس كذلك؟

لذا حينما تقرأ كتاباً، أو دراسة، أو دليلاً، أو تستمع إلى شريط، أو تشاهد فيلماً تدريبياً، أو تأخذ ملاحظات في ندوة، عد من وقت لآخر إلى مصدر المعلومات وراجعها. ستفاجأ بما ستجده من معلومات لم تحط بها في المرة الأولى.

وستفاجأ حتى بأنك ستجد بعض الأفكار التي أحطت بها وتستخدمها الآن بطريقة منتظمة. أترى، فأنت انتبهت في المرة الأولى.

لذا، إذا كانت هذه هي المرة الأولى لقراءة هذا الكتاب، فعد للبداية وقرأه مرة أخرى. لو أنني قمت بعمل جيد فيه، فستستمتع بقراءته مجدداً. وإذا لم أفعل، حسناً، فلم أشتري هذا الكتاب من الأصل؟

عد للأساسيات. فدائرة الحياة تدور.

فليبارك الله!

النهاية؟

